

【第12回経営トップ合同会議】

第6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23年5月～7月実施)

平成23年11月11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
トキン株式会社	1	清原株式会社	8
株式会社オンワード樫山	1	株式会社三景	8
株式会社カイトックファミリー	1	島田商事株式会社	8
株式会社サンエー・インターナショナル	1	テンタック株式会社	9
株式会社三陽商会	1	ナクシス株式会社	9
CHOYA株式会社	2	株式会社フクイ	9
株式会社東京スタイル	2	丸和繊維工業株式会社	9
株式会社レナウン	2	小松精練株式会社	10
株式会社ワコール	2	サカイオーベックス株式会社	10
株式会社ワールド	2	東海染工株式会社	11
伊藤忠商事株式会社	3	株式会社ソト	11
住金物産株式会社	3	アイトス株式会社	12
瀧定大阪株式会社	3	オンワード商事株式会社	12
タキヒヨー株式会社	3	株式会社自重堂	12
田村駒株式会社	3	辰野株式会社	13
蝶理株式会社	3	株式会社チクマ	13
豊島株式会社	4	ツカモトユーエス株式会社	14
NI帝人商事株式会社	4	中谷株式会社	14
丸紅株式会社	4	日新実業株式会社	14
三菱商事株式会社	4	株式会社ボンマックス	15
モリリン株式会社	4	ミドリ安全株式会社	15
一村産業株式会社	5	株式会社そごう・西武	16
クラレトレーディング株式会社	5	株式会社高島屋	16
帝人ファイバー 株式会社	5	株式会社大丸松坂屋百貨店	16
東洋紡STC株式会社	5	株式会社三越伊勢丹	17
東レ株式会社	6	イオンリテール株式会社	17
中伝毛織株式会社	6	株式会社トヨーカ堂	17
日本毛織株式会社	6	合同会社西友	17
三菱レイヨン株式会社	7	株式会社ダイエー	17
御幸毛織株式会社	7	ユニー株式会社	18
ユニチカトレーディング株式会社	8	株式会社丸井	18

【アパレル】

	企業名	平成23年度報告	平成22年度報告(前年度)
1	トキン株式会社	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。	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ているが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。
2	株式会社オンワード樫山	「SCM統一伝票」に関しては2月初から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。	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。
3	株式会社カイトックファミリー	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。	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が非常に難しく成ってきている。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。
4	株式会社サンエー・インターナショナル	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。	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(SPN)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。
5	株式会社三陽商会	「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。	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。

【アパレル】

	企業名	平成23年度報告	平成22年度報告(前年度)
6	CHOYA 株式会社	一昨年より日清紡テキスタイル(株)の子会社となり、社内管理は日清紡基準で管理されており定期的に親会社に報告の義務あり、また内部監査も受けている。仕入れ関係も副資材を除けばほぼ100%が親会社からの仕入れであり、特に大きな問題はない。	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。
7	株式会社 東京スタイル	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する説明をしている。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。	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。
8	株式会社レナウン	大震災では福島工場関係一部と、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。	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。
9	株式会社 ワコール	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とま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「歩引き取引き」は一切ない。	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・ウィ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。
10	株式会社 ワールド	「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」取引きの撤廃等、「取引き正常化」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。	経営トップを含め社内での取引きに関する「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ジメントを定期的に繰り返し実践している。

【商 社】

	企業名	平成23年度報告	平成22年度報告(前年度)
11	伊藤忠商事株式会社	「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「歩引き取り引き」に関しても取り引き先にご迷惑を掛けるような事は一切無い。	「基本契約書」に関しては総本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。
12	住金物産株式会社	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。	「売買取引基本契約書」に、SCM推進協議会の「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、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。
13	瀧定大阪株式会社	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。	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・加工指図書との交付を明記。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。
14	タキヒヨー株式会社	「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。	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。
15	田村駒株式会社	「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。	昨年度と同様に順次「売買基本契約書」を締結している。また加工場に対しても「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。
16	蝶理株式会社	「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。	法令順守・製品安全・取り引き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り引き内容を指導している。

【商 社】

	企業名	平成23年度報告	平成22年度報告(前年度)
17	豊島株式会社	昨年検討準備中であつた自社仕様の「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。	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。
18	NI帝人商事株式会社	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き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。	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。
19	丸紅株式会社	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。	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。
20	三菱商事株式会社	昨年4月より繊維本部の衣料品取引き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。	本年4月より繊維本部の衣料品取引き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きルールを厳密に遵守しており、SCM推進協議会活動の取引き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。
21	モリリン株式会社	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。	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、未引き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。

【テキスタイルメーカー】

	企業名	平成 23 年度報告	平成 22 年度報告(前年度)
22	一村産業株式会社	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。	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。
23	クラレトレーディング株式会社	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。	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。
24	帝人ファイバー株式会社	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。	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。
25	東洋紡スペシャルティズトレーディング株式会社	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にして頂いた。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。	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のみ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。

【テキスタイルメーカー】

	企業名	平成 23 年度報告	平成 22 年度報告(前年度)
26	東し株式会社	<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、商社を通しての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>	<p>「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。</p>
27	中伝毛織株式会社	<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去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>	<p>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。</p>
28	日本毛織株式会社	<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>	<p>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。</p>



【テキスタイルメーカー】

	企業名	平成 23 年度報告	平成 22 年度報告(前年度)
29	三菱レイヨン株式会社	<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て検討を進めることが必要と思う。</p>	<p>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、あらためて社内に「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。</p>
30	御幸毛織株式会社	<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了、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>	<p>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。</p>

31	ユニチカ トレーディング 株式会社	<p>「基本契約書」は、仕入先・取引先とほぼ取り交わしている。生地の引取については、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。</p> <p>「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」はいずれにしてもレギュラーな取引であるため是正を急いでいる。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>	<p>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、半年に一回社内で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。</p>
----	-------------------------	---	--

【副資材卸商・副資材メーカー】

	企業名	平成23年度報告	平成22年度報告(前年度)
32	清原株式会社	<p>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。</p>	<p>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。</p>
33	株式会社三景	<p>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。当社の取引は間接取引が多いため、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。</p>	<p>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。</p>
34	島田商事株式会社	<p>「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。</p>	<p>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)</p>

35	テンタック株式会社	「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。	”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。
36	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、間接取引が中心で、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。	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。
37	株式会社フクイ	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。	平成23年度より聴き取り調査を実施

#### 【ニット製品メーカー】

	企業名	平成23年度報告	平成22年度報告(前年度)
38	丸和繊維工業株式会社	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。	「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。

【染色加工業】

	企業名	平成 23 年度報告	平成 22 年度報告(前年度)
39	小松精練株式会社	<p>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。</p>	<p>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、ピ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。</p>
40	サカイオーベックス株式会社	<p>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場と同様に加工時に使用する助剤等の調達全般が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。</p>	<p>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。</p>

【染色加工業】

	企業名	平成 23 年度報告	平成 22 年度報告(前年度)
41	東海染工株式会社	<p>「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。</p>	<p>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ていない。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。</p>
42	株式会社ソニー	<p>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。</p> <p>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。</p>	<p>平成 23 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 23 年度報告	平成 22 年度報告(前年度)
43	アトス 株式会社	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、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。	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。
44	オンワード商事 株式会社	「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に指導を徹底する。「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。	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に取り条件等について、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。
45	株式会社 自重堂	取引先や中小の仕入先とは、「基本契約書」を順調に進めている。仕入先の大手商社とは、商社が自社の全業種統一した契約書以外の契約は出来ないとのことで、締結が難航している。受発注は必ず文書(FAX、Eメール等含む)で行っている。また、EDI取引は行っていないが、情報共有は進めている。現状の大きな課題は、国内染工場がバンク状態であること、中国の折り合え加工賃、チャイナ+1 では、船便での時間的問題等、生産地に関することである。 予てからあるユニフォーム業界のデザインコンペの件では、意匠件や知的財産権が曖昧であることやサンプル作成提出では生産チームの負担等、買い手側との不公平さは全体としてあり、問題ではないかと思う。	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。

【ユニフォーム事業分野:アパレル、商社】

	企業名	平成 23 年度報告	平成 22 年度報告(前年度)
46	辰野株式会社	<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。</p> <p>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。</p> <p>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>	<p>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。</p>
47	株式会社チクマ	<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、他にも是正の申し入れを行っていく。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>	<p>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り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。</p>

48	ツカモトユーエス株式会社	<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。</p> <p>大震災の影響は、人的被害も含め殆どなかった。</p>	<p>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。</p>
49	中谷株式会社	<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」の取引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>	<p>「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。</p>
50	日新実業株式会社	<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>	<p>売り先からの発注書は必ず発行してもらう様にしているが、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の染加工ロットが乖離し余剰在庫品が発生する取引もあり、対応に苦慮している。</p>



51	株式会社 ボンマックス	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。	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。
52	ミドリ安全 株式会社	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。	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。

【ユニフォーム事業分野:百貨店(法人外商部門)】

	企業名	平成 23 年度報告	平成 22 年度報告(前年度)
53	株式会社 そごう・西武	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。	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。
54	株式会社 高島屋	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。	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。
55	株式会社 大丸松坂屋 百貨店	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。	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付けない方針で受注活動を行っている。

56	株式会社 三越伊勢丹	<p>「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。</p>	<p>「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。</p> <p>「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。</p>
----	---------------	--	--

【大手量販店(GMS)】

	企業名	平成23年度報告	平成22年度報告(前年度)
57	イオンリテール 株式会社	<p>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。</p>	<p>”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。</p>
58	株式会社 トヨーカ堂	<p>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。</p>	<p>「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。</p>
59	合同会社西友	<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、期日キャッシュとしている。</p>	<p>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”工場の環境・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。</p>
60	株式会社 ダイエー	<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)報告を義務付けし、昨年から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>	<p>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。</p>

61	ユニー 株式会社	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。	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・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。
62	株式会社丸井	”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。歩引と手形支払はすでに全廃しており、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。	”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。

### 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.

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