

第8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25年5月～7月実施)

平成25年11月13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)

| 企 業 名 | 記 載 ペ ー ジ | 企 業 名 | 記 載 ペ ー ジ |
|----------------------|--------------|-----------------|--------------|
| 仆キン株式会社 | 1 | 三菱商事株式会社 | 11 |
| 株式会社オンワード樫山 | 1 | モリリン株式会社 | 11 |
| カイトック株式会社 | 1 | 清原株式会社 | 12 |
| 株式会社サンエー・インターナショナル | 1 | 株式会社三景 | 12 |
| 株式会社三陽商会 | 2 | 島田商事株式会社 | 12 |
| 株式会社東京スタイル | 2 | テナック株式会社 | 13 |
| 株式会社レナウン | 2 | ナクス株式会社 | 13 |
| 株式会社ファイブフォックス | 2 | 株式会社フクイ | 13 |
| 株式会社フランドル | 3 | 丸和繊維工業株式会社 | 14 |
| 株式会社ワールド | 3 | クラトレーディング株式会社 | 14 |
| 株式会社ワコール | 3 | 東洋紡株式会社 | 14 |
| アトス株式会社 | 4 | 東レ株式会社 | 15 |
| オンワード商事株式会社 | 4 | 中伝毛織株式会社 | 15 |
| ツカモトユーエス株式会社 | 5 | 日本毛織株式会社 | 16 |
| 中谷株式会社 | 5 | 三菱レイオン株式会社 | 16 |
| 株式会社ボンマックス | 5 | 御幸毛織株式会社 | 16 |
| ミドリ安全株式会社 | 6 | ユニチカトレーディング株式会社 | 17 |
| 一村産業株式会社 | 6 | 小松精練株式会社 | 17 |
| 伊藤忠商事株式会社 | 6 | サカイオーベックス株式会社 | 17 |
| 株式会社GSIクレオス | 7 | 株式会社ソー | 18 |
| 株式会社スミテックス・インターナショナル | 7 | 東海染工株式会社 | 18 |
| 瀧定大阪株式会社 | 7 | イオンリテール株式会社 | 19 |
| タキヒヨー株式会社 | 7 | 株式会社トヨーカ堂 | 19 |
| 辰野株式会社 | 8 | 合同会社西友 | 20 |
| 田村駒株式会社 | 8 | 株式会社ダイエー | 20 |
| 株式会社チクマ | 8 | ユニー株式会社 | 20 |
| 蝶理株式会社 | 9 | はるやま商事株式会社 | 21 |
| 帝人フロンティア株式会社 | 9 | 株式会社丸井 | 21 |
| 豊島株式会社 | 9 | 株式会社そごう・西武 | 21 |
| 日新実業株式会社 | 10 | 株式会社大丸松坂屋百貨店 | 22 |
| 日鉄住金物産株式会社 | 10 | 株式会社高島屋 | 22 |
| 丸紅株式会社 | 10 | 株式会社三越伊勢丹 | 23 |
| 三井物産インターファッション株式会社 | 11 | | |

【アパレル】

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|---|---|---|
| 1 | 仆キン株式会社 | 「基本契約書」に関しては仕入先、販売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。「歩引き」「金利引き」取引は一切存在しない。「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中で、当社のシステムにて伝票レスを推進している。消費税増税の価格表示についてはルールがポイントと認識しており、消費者が混乱しない事を前提に、表示企業への負担が極力少なくなる事を期待している。 | 「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70%から70.4%と若干増加している。「歩引き」「金利引き」取引は一切ない。「SCM統一伝票」はオンワード商事と共に完全導入を行い運用中である。その他のシステム化された取引の中では伝票レスが増加している。自社基幹システムのリリースを予定しており、現在準備を進めている。消費税増税に伴う価格表示に関してはアパ産協の推奨するガイドラインに従う。アゾ染料に関しては不使用宣言への対応は進めているが、厚生労働省の法制化には注視している。 | 「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」は負担する例は多少存在するが、問題は発生していない。 |
| 3 | カイトック株式会社 (株式会社 カイトックファミリー) | 「基本契約書」の締結は「取引ガイドライン」に則った内容にて、全ての仕入先と契約を締結している。契約内容については、お互いに協議を行い締結するルールとなっている。「歩引き」取引及び長期手形のサイトは未だ存在するが廃止及び期間短縮の方向で交渉を進めている。流通BMSへの対応は大手GMSとの取引では進んでおり、全てを切り替えた大手販売先も存在する。自社の基盤システムを構築中であり、当社のビジネスの広がりに対応したシステム導入を5年後の稼働を目標にしている。 | 契約に関しては仕入の90%が中国主体の海外仕入であり、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。 |
| 4 | 株式会社 サンエー・ インターナショナル (株式会社 TIS・プロダクションネット ワーク) | 「基本契約書」に関しては、「取引ガイドライン」に従った内容にて新規仕入先を含めて全ての取引先と締結をしている。昨年9月に「サンエー・プロダクション・ネットワーク」の名称を「TIS・プロダクション・ネットワーク」に改称すると共に東京スタイルの生産物流管理業務も加えて、業務統合を推進している。また、現在の生産体制における仕入れ価格維持を目的とした「歩積み」を継続しているが、その他の取引では「歩引き」「金利引き」は存在しない。支払いに関しては現金または90日手形を基本条件とし、大手総合商社とは120日手形で取引をしている。当社基幹システムの刷新に関しては2015年の稼働に向けて準備中。 | 「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。 |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|-------------------|---|---|
| 5 | 株式会社 三陽商会 | 「取引ガイドライン」に基づいた「基本契約書」の締結は8社で変わりはなく、その他の仕入先とは自社仕様の契約書で取引の継続性を見極めて全てと締結している。「歩引き」「金利引き」の取引は一切存在しない。「SCM統一伝票」に関しては、2011年4月より副資材仕入先4社と使用を開始し継続取引している。2014年度から稼働を予定している当社企画生産システムでは「SCM統一伝票」への対応を検討中である。特定芳香族アミン〈アゾ染料〉への対応に関して、不使用宣言への対応は済ませているが、厚生労働省での法令化となった場合の負担は課題として捉えている。消費税増税に関してはアパ産協のガイドラインに則った価格表示に従う。円安に伴うコスト増に対応した、チャイナプラスワンへの生産拠点の変更への対応も進めているが、国内直営工場を生かした付加価値のある国産製品にも注力している。 | 「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イスを検討中の為、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。 |
| 6 | 株式会社 東京スタイル | 「基本契約書」は新規取引先を含めて全ての取引先と締結している。「歩引き」「金利引き」の取引は一切存在しない。昨年9月より「TSIプロダクション・ネットワーク」として当社と「サンエー・プロダクション・ネットワーク」の生産・物流関連業務の統合や指定検品所制度の導入等、合理化を推進している。両社の社内基盤システムを現在構築中であり2015年度からの稼働を計画している。消費税の増税に関しては、消費者の混乱を招かない事を前提とした中で価格表示を行うアパレルの負担が極力少ないルールの決定を期待し、歩調を合わせる予定で検討中である。 | 「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」の提出の依頼を終っている。 |
| 7 | 株式会社 レナウン | 「基本契約書」は全ての取引先と締結している。昨年9月から新規取引先とは「取引ガイドライン」に則った新たな契約書の締結を推し進めている。「歩引き」「金利引き」は一切存在せず、相手先からの要請があっても断っている。当社の手形での支払いは最長90日と定めており、製品では80日、生地付属等でも90日の手形取引である。「SCM統一伝票」は、相手先からの使用の要請は受ける姿勢ではあるが、多くの納品伝票は当社システム上での伝票を介さない処理が行われている。当社のシステム基盤はリプレース・構築中であり、「ダーバン」と統合されたシステムにて2014年3月の稼働を目標としている。消費税増税に伴う価格表示に関しては、アパ産協のガイドラインが適していると考え、大手販売先の判断にも注視している。 | 「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。 |
| 8 | 株式会社 ファイブフォックス | | |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|---------------|---|---|
| 9 | 株式会社 フランドル | <p>契約締結を前提とした口座開設のシステムとなっているため、「基本契約書」は全ての取引先と取り交わしている。「歩引き」取引は前々年度までは存在したが、前年度に全廃を行った。支払いに関しては月末締め、翌々月末の90日を上限としている。クラウドをベースとした全社基盤システム切替を2015年度からの稼働目標に構築中であり、現在はシステム概要を検討している段階である。消費税増税に伴う価格表示に関してはアパ産協の推奨するガイドラインに準ずることにしている。円安に伴うコスト増は課題であり、秋冬物からの影響が懸念される。</p> | |
| 10 | 株式会社 ワールド | <p>「基本契約書」の締結率は契約取り交わしチェックのシステム化を行い、前年の98%から98.5%に増加させる事が出来た。「下請法」に関しては2年に1回全社規模で「eラーニング」にて研修を継続しているが、本年度からは、下請法チェック機関として「下請法プロジェクト」を設立し、各仕入調達部門リーダー全員が参加しての社内啓蒙体制をスタートさせている。「歩引き」「金利引き」は行っておらず、下請事業者の仕入先へは、手形よりも事務手続きやコストメリットがあり、早期資金化も出来るファクタリングシステムでの支払いを推奨。下請対象外の仕入先は期日現金。「SCM統一伝票」(副資材)に関しては、仕入先からの提案があれば100%受けることにしている。大手副資材仕入先とは、オンラインのシステムを導入して伝票レスの取引を推進している。消費税増税に関わる価格の表示については関係業界の対応状況を注視した中で、検討を進めている段階。</p> | <p>「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を行いシステム化を行い、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ます。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、2011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。</p> |
| 11 | 株式会社ワコール | <p>「基本契約書」に関しては自社仕様にて全ての取引先と締結している。毎年定例的に仕入先説明会を、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て開催している。「歩引き」「金利引き」は一切存在しない。円安の影響による生産に係わる素材コスト及び各加工コストの増加は大きな課題である。消費税増税の価格表示については法整備の中で、消費者の混乱を招かない事を前提とし段階的な増税の過程で表示者負担が極力少ないルール決定が望まれる。</p> | <p>「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回定例的に開催し、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、2010年9月に基準を設定し、説明会を実施。2011年秋の商品から適用としている。</p> |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|-------------|--|---|
| 12 | アイトス株式会社 | <p>「基本契約書」を交わせない販売先とは、原則は商売しない。「基本契約書」が無い場合もあるが、発注書は必ず発行してもらう。現在「歩引き」は弊社の取引条件に入っているため、新規の仕入先に対しては相手の意向を確認し、「歩引き」が受けられないとの要請があれば外している。今後は「歩引き」を取引条件から外し、平成27年早々には廃止する方向ですすめている。また、販売先(GMS、ホームセンターなど)から「歩引き」の要望(仕入れ条件に入っていれば)があれば受けざるを得ない場合はある。「金利引き」はわずかに残っているが適切な処理を行っている。「センターフィー」も取引の継続をはかるため、やむを得ず受けるケースがある。協賛金要請は以前よりは減った。大手ホームセンターやワークショップの量販店開店時などの応援販売をする場合、交通費、日当が出る場合も出てくるなど相当に改善されてはいる。また、ユニフォーム業界はサイズ展開が多いという特異性があるので、アパレル業界とは異なる受発注フォームの統一が必要と考える。消費税増税については一部の販売先については値上げ分の吸収を強いられる懸念がある。別注のデザインを提案し、評価されたにもかかわらず、発注時に再度コンペにかけられて低価格の他社に取られる場合があるのは問題視している。</p> | <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> |
| 13 | オンワード商事株式会社 | <p>全ての仕入先との間で「基本契約書」を締結している。生地の引取りに関しては、基本的には2年経過したものについての引取りは徹底しているが、例外的に2年を超えての引取りを行うこともある。その場合は、条件面で書面を交わすことの徹底を続けている。「歩引き」取引は一切していない。「金利引き」については仕入先から要望がある時に限り、法定金利引きで手形を現金で支払う場合はある。「SCM統一伝票」はほぼ100%仕入先には使用いただいている。ただしオンワードグループの「SCM統一伝票」は伝票Noが事前に印刷されているもののため、実質的には専用伝票と変わらないのが現状である。発注伝票のオンライン化は実施の決定ができれば参加する用意はある。コンペでデザインを採用されたにもかかわらず縫製を他に発注されてしまうケースがあり、問題視している。コンペに参加するだけでも、サンプル代等かなりの費用がかかる。更にはデザイン意匠権の観点からも、業界全体の問題として取り上げるべき課題である。</p> | <p>当社が仕入れをするお取引先の間では、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22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> |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|----------------|--|--|
| 14 | ツカモトユーエス株式会社 | <p>「基本契約書」は仕入先・販売先とも全て締結している。「歩引き」取引は廃止の方向であるが2社残っている。「金利引き」は仕入先、販売先とも一切なし。支払い条件はグループ全体として120日手形で取り決められているので変更の予定はない。「SCM統一伝票」も当社の独自の仕入れ伝票があるため実施の予定はない。発注システムのオンライン化は当社も付属品の手配など煩雑な作業があるので、効率化が図れること等が分かるなら伺ってみたい。ユニフォームのコンペでは、初年度は生産まで注文をいただけたのが翌年度は生産部分が他社に発注された場合、企画のみ30万円程度で買われる時がある。エンドユーザーにはサンプル代費用がかさむとの認識がほしいが、競争上やむを得ない部分もあり解決策は浮かばない状況である。</p> | <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> |
| 15 | 中谷株式会社 | <p>「基本契約書」はほぼ締結。販売については一エンドユーザー（例えば銀行）からの発注が複数の百貨店経由で分散して発注される商習慣があるが、発注書は納品段階でいただいている。「歩引き」は仕入先・販売先とも一切ない。支払い条件は60日内の現金払いを徹底している。「SCM統一伝票」は使用していないがユーザーから要請があれば検討の余地はある。電子商取引は時代の流れであり、ecビジョンのシステムには大変興味がある。デザインコンペをする場合はエンドユーザーに企画の権利は帰属するものの、数量は毎年コンペにかかり、エンドユーザーが発注数量については制御しているのが実情である。リバースオークションは問題視されることが多い。</p> | <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」の提出を義務つけられているが、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> |
| 16 | 株式会社 ボンマックス | <p>「基本契約書」は全て結んでいる。「取引ガイドライン」の普及により取引の健全化が進んでいる点有り難しく思っている。「歩引き」「金利引き」とも関連子会社を含めて一切なし。支払い条件は90日で統一する方向で対応している。「SCM統一伝票」は当社独自のを使用するため導入予定はない。今回の受発注システムについては、自社システムを再構築中（2015年3月完成目標）のため直ぐの参画は難しいが関心はある。取引に関する問題点として一つはサンプル出荷の問題である。特に百貨店からの返品も多く以前から問題と思っている。当社は代理店経由で出荷することが多く、出荷時ではサンプル品か約定期品か判断できないため、返品数量の推定も難しい。返品時は赤伝処理になるが、2割程度はある。二つ目の問題点は「モデルの肖像権」についてである。WEB取引の拡大に伴い、「モデルの肖像権」の模倣問題がある。カタログの写真がスキャンされインターネット販売されるケースもあり、モデルの肖像が想定外使用され、逆に訴えられる懸念もある。知財使用に関するガイドラインを検討する必要があるのではないかと。</p> | <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> |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|-----------|---|---|
| 17 | ミドリ安全株式会社 | <p>「基本契約書」は仕入先に対しては全て締結。販売先はケースバイケース。在庫の引取りに関する契約締結は交渉が難しい点があり、評価基準を設け少なくとも覚書きを締結できるようすすめている。発注書はいただけないケースもあり、「つぶやき・ささやき」は今もまだ多いと感じている。発注書の代替手段としては、手配計画書を発行して顧客との情報共有化をはかることで対応しており、また、在庫を抱える場合は社内の稟議書を出すようにしている。「金利引き」はない。「歩引き」については仕入先の要望で2社のみあり（双方合意のもとで価格調整の方法として残している）。決済条件は仕入先に対しては20日締め翌10日起算127日手形が最長。「SCM統一伝票」は自社専用伝票を長年使用しているため予定はない。ecビジョンの受発注システムは興味がある。</p> | <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か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っていない。</p> |

【商 社】

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|-----------|--|--|
| 18 | 一村産業株式会社 | <p>「基本契約書」は社内与信管理・限度枠申請手続き上必ず結んでいる。「歩引き」「金利引き」についての取組みは引き続き注力している。現時点の「歩引き」取引については、①廃止4社②取引中止 6社③歩引き率減額 4社④交渉中 4社⑤廃止出来ない 4社、「金利引き」については、①廃止 3社②取引中止4社③交渉中 5社④廃止出来ない 1社となっているが、引き続き取引の適正化、健全化に向け取り組んでいく。物流費（運賃）については、センターフィーはないが、染工場からの出荷の場合、1次配送先までは加工賃に含まれており、遠隔地や小口運賃などの割増運賃に応じるか否かはケースバイケース。物流費や保管料のあり方については本業界で更にクリアにすべき課題と考えるのでTAプロジェクトでの検討項目として頂きたい。</p> | <p>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。</p> |
| 19 | 伊藤忠商事株式会社 | <p>売買取引契約については、当社からの締結依頼のみならず、販売先から締結要請されるケースもあり、業界全体で変わってきている。繊維部門では、下請法を含めて業界に関わるルールについての講習会を実施している。「SCM統一伝票」については、受領はしているものの、自ら発行はできていない。</p> | <p>「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。</p> |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|------------------------------|--|---|
| 20 | 株式会社 GSIクレオス | <p>「基本契約書」は委託加工先には100%締結済み。下請法遵守については、社長直轄の業務監査部が取引実態調査を行っている。法務部の社内説明会、内部統制委員会の下でのコンプライアンス部会でも徹底している。販売先からの「歩引き」は大分減ったが一部残っている。「金利引き」はないが、期日現金は増えている。仕入先への支払いでは、下請法に該当する仕入先については法令遵守(加工先へは現金、手形の場合サイトは90日以内)しているが、その他の場合には120日の手形支払いも存在する。GMS系への販売ではセンターフィーはあるが、不当な率を要求されているとは感じていない。基幹システムを2014年末稼働を目指して再構築中。</p> | |
| 21 | 株式会社 スミテックス・ インターナショナル | <p>「基本契約書」については、親会社の所定フォームに準じた仕様で再締結済み。(カバー率は販売先で80%、仕入先で100%)大手アパレルはほとんど先方フォーム。海外仕入先についても委託加工の基本契約を締結している。発注書については、下請法を遵守した内容で、すべて自社フォームで発行している。仕入先への「歩引き」「金利引き」は一切ない。販売先からの「歩引き」は数社残っている。支払いについても、下請法該当先には法令遵守している。</p> | |
| 22 | 瀧定大阪 株式会社 | <p>「基本契約書」の締結は仕入先との締結社数は更に増えて727社、また委託加工先も726社となっている。海外仕入先についても中国の277社と締結している。「下請法」に関しては顧問弁護士に依頼しコンプライアンスの社内研修を実施し更に周知徹底している。販売先からの「歩引き」取引は現在も残っており、昨年から改善されていない。「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。専用伝票を使用している取引先は260社あり、売上金額ベースで4割を占める。大手アパレルの「SCM統一伝票」の使用が進んでくるとかなり効率化できるので、是非、進めて欲しい。取引情報のEDI化推進については、アパレルが導入に積極的であれば、是非パイロットとして参加したい。</p> | <p>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」取り引きは現在も残っており、「歩引き」取り引き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。</p> |
| 23 | タキヒヨー 株式会社 | <p>「基本契約書」については、新規先は100%締結している。コンプライアンスの社内試験は引き続き実施中。仕入先への「歩引き」は全廃しているが、取引先からの「歩引き」は相変わらず多い。販売先からの手形のサイトが180日を越えているケースもあるが、サイト短縮要請は単独では難しいのが現状である。社内基幹システムを2014年4月稼働にむけて再構築中。</p> | <p>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」に疑問が残るところもある。</p> |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|---------|--|---|
| 24 | 辰野株式会社 | <p>「基本契約書」は大半は結んでいるが口座数が多いため販売先には未結の先(20~30社)もある。昨年以降精力的に締結は進めている。「歩引き」「金利引き」については仕入先・販売先とも昔から一切行っていない。製品仕入れは「末締め翌月末払い90日手形」で、販売についても同じ決済条件で原則統一している。ただし加工賃については末締め翌月末払い現金としている。「SCM統一伝票」は全社統一の仕入れ専用伝票を使用しているので採用は難しい。円安を理由に仕入先からは値上げ要請があり、販売先には逆に値上げ要望している。</p> | <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引先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> |
| 25 | 田村駒株式会社 | <p>「基本契約書」については、対アパレルは先方フォームで結ぶケースが多い。中国の企業との契約書の締結は、日系及び合弁の会社とは結んでいるが、ローカル企業とはほとんど締結していない。販売先からの「歩引き」については、名岐地区以西の取引先からは依然として多い。GMSからセンターフィーの負担要求はあるが不当な率ではない。下請先の支払いについては90日以内の手形にしている。下請法遵守については、業務部が中心に営業、管理部門を厳しく指導している。GMSとは基本契約書は締結しているが、正式な発注書を発行しないところがある。</p> | <p>「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し。</p> |
| 26 | 株式会社チクマ | <p>主な仕入先・販売先との「基本契約書」は締結済みまたは締結進行中で、委託加工先とも順次結んでいる。締結内容は「取引ガイドライン」に即して進めるよう心掛けている。在庫については、素材メーカー・商社・アパレル間においては「取引ガイドライン」に即した対応が概ね行われるようになり、問題発生時に会話による対応が可能になった。TAプロジェクトの成果と思う。「金利引き」については、販売先から法定内金利引きの対応を行っているところは残っているが、付随する事務手続きの割愛及び在庫即引き取りなどの条件により妥当と判断している。「歩引き」は販売先で数社継続中であるが、物件対応を行っており、今期中に廃止の方向である。決済条件は仕入先はほぼ平準、販売先は120日サイトが主流だが、今後生地販売と製品販売で各々条件提示を行っていきたい。「SCM統一伝票」は使用していないが、普及に努めたい。ecビジョンの受発注システムには関心がある。ユニフォーム取引においては、納品のみならず、納入後の管理対応やリース対応のケースも増えつつあり、それに伴うクリーニング対応等、製品の物性基準の新たなガイドラインが今後必要になると考える。</p> | <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> |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|---------------------------------------|---|--|
| 27 | 蝶理 株式会社 | 下請法を遵守し、新規仕入先に対しては無条件に90日以内の手形サイトとしている。契約管理では委託加工基本契約書を「下請法」に準拠した内容に改訂し、既存契約締結先2百数十社と再締結。従来より社長を委員長とする法令遵守委員会を設置。適法性と効率性の視点を重視した社内コンプライアンスプログラムに基づいて研修会も開催するなど、コンプライアンスの徹底を強化している。「歩引き」については仕入先には一切行っていないが、販売先からは名岐以西の販売先に多く残っている。「金利引き」は衣料資材関係の販売先から受けている。 | 「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「介在取引」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、「介在取引」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。 |
| 28 | 帝人フロンティア 株式会社 (NI帝人商事 株式会社) | 組織変更前に締結の「基本契約書」は相手先に地位継承のレターを送付。仕入先への支払いは、下請法該当先は毎年リストアップして、手形支払先については、サイトが90日以内になっているかチェックしている。「歩引き」については、自社からは一切行っていない。販売先からの「歩引き」は関東の販売先にはないが、名岐地区以西は残っている。販売先からの手形サイトも150日以上長い先はほとんどなくなってきた。新会社設立後、社内基幹システムの統合作業中である。 | 「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。 |
| | 帝人フロンティア 株式会社 (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。 |
| 29 | 豊島 株式会社 | 自社仕様の「売買取引基本契約書」での締結取引先は、180社となっている。「委託加工基本契約書」の締結先はこれまで900社内外と締結済み。「下請法」遵守の対応では、資本金3億円以下の先はすべて自社の支払手形サイトを基本的に90日以内としている。自社からの仕入先への「歩引き」は一切ない。データによる受発注はアパレル側からの要請で数社と実施しているが、それぞれの仕様となっている。大手GMSとは流通BMSでデータ交換を行っている。仕入先については合繊メーカーとデータ交換を行っている。 | 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し。 |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|-----------------------------|--|---|
| 30 | 日新実業株式会社 | <p>「基本契約書」は概ね締結している。「歩引き」は1社残っているが廃止の方向で検討している。支払手形は20日締め翌10日起算90日または120日、受取手形は90-120日ではほぼ収まっている。「SCM統一伝票」はオンワード商事(株)のみで、一部先方の専用伝票を使用している場合もあるが、ほとんどは自社の伝票を使用。客先とのオンラインはないがSCM推進協議会が進めている発注システムについては興味がある。ユニフォーム分科会にはこれまで参加していない業界(例えば洗濯、スポーツ、学生服)からの参加がのぞまれる。ユニフォーム入札に関して、リバーオークションは業界の為になるとは思えず参加にはあまり積極的にはなれない。なお、コンペにおけるサンプル料やデザイン等の負担ルール整理は必要と考える。</p> | <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> |
| 31 | 日鉄住金物産株式会社 | <p>「基本契約書」については、仕入先291社、流通加工先35社、海外仕入先336社と締結。日鐵商事との10月合併後は既締結済みの契約はそのまま地位を継承する。ただ、ライセンス契約は締結し直しとなり、力関係が微妙な先とは料率変更等の問題がでてきそうである。「下請法」、コンプライアンスに関する啓蒙は、内部統制室と連携して、営業部門に対しては年2回、関連会社に対しては年1回実施している。新入社員には基本知識習得のため、今年度から1年間の管理部門での研修後、営業配属させることにした。GMS系の先からのセンターフィーはあるが、不当な率はなく、明らかに不当と思われる返品もなくなってきた。アパレルとはデータ交換が進み、伝票レスが増えてきている。</p> | <p>「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。</p> |
| 32 | 丸紅株式会社 (丸紅ファッションリンク株式会社) | <p>「基本契約書」については、主要事業会社である丸紅ファッションリンクが締結しており、販売先についてはカバー率90%程度となっている。委託加工先は100%締結済み。自社から仕入先に対する「歩引き」は一切ない。販売先からの「歩引き」は数件程度ある。仕入先に対する支払いは、「下請法」を遵守し、月末〆20日現金払い、手形の場合は90日以内のサイレ。「下請法」遵守はコンプライアンスチームが随時チェックをかけ、漏れがないように厳しく教育・指導している。GMSとの取引でセンターフィーはあるが、不当な率ではない。EDIについては、アパレルとの1対1のデータ交換は現在行っている。消費税増税については商売上では特に話題になってない。販売先は簡単に売値を上げられないと思われるので、現場での今後の交渉は厳しいものになるのではないかと。</p> | <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> |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|--------------------------------------|---|---|
| 33 | 三井物産 インターファッション 株式会社 | 「基本契約書」は販売先、仕入先、加工先について当社フォームのものを基本に締結している。支払いについては、下請法に該当する取引は60日現金払いとしており、支払手形は発行してない。中小企業庁のガイドライン冊子を各部署に配布、eラーニング、社内セミナー、Q&Aの社内イントラ掲載等を実施。また、社内内部監査組織による下請法関係監査も実施している。EDI取引については、アパレル、仕入先、倉庫と個社毎に適宜実施している。 | |
| 34 | 三菱商事 株式会社 (三菱商事ファッション 株式会社) | 三菱商事100%子会社であり、親会社同様の厳しい管理に準じての法令遵守を基本姿勢にしている。「基本契約書」については、個別契約書の締結を原則としているが、できていない先については、「基本契約書」を締結している。「下請法」の該当先との取引については、「下請法」を遵守し、支払い期日を物の受領又はサービスの提供後60日以内に定めている。委託代金の支払いについては、「歩引き」「手数料」その他名称の如何を問わず、委託代金からの直接の減額は一切行っていない。 | 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」にお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、管理を徹底している。 |
| 35 | モリソン 株式会社 | 「基本契約書」の締結は前年比55件増の合計193件。新規の場合は、相手から締結要請のあるケースもあり、契約書締結に問題はない。「下請法」に該当する仕入先に対しての支払いは、法令遵守している。「歩引き」については、自社からは仕入先については一切行っていないと認識しているが、産業資材関係の取引では繊維業界とはまた違う世界であり、昔の慣習が残っているケースがあると思われる。GMS系の取引でセンターフィーがあるが、不当な率ではない。GMSとは流通BMSでデータ交換を行っている。 | 「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予定である。 |

【副資材業】

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|----------|--|---|
| 36 | 清原株式会社 | <p>「基本契約書」に関しては締結できる先はすべて締結済み。「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。販売先からの「歩引き」は、取引停止覚悟でトップが旗振りして全社あげて交渉を進めている。昨年、SCM推進協議会に入会したアパレルは、「歩引き」を廃止してくれた。公正取引委員会からの通達で、「平成24年9月以降に受けた納入価格の引き下げ要請について」の調査依頼が4月にあった。販売先からは消費税増税絡みと思われる値引き要請も既にあった。関西以西のユニフォーム協議会の「ガイドライン」に対する認知度・認識度がまだよく浸透されていないように感じられる。オーナー会社が多いので、オーナーに理解してもらう必要があるのではないかと。「SCM統一伝票」については、販売の方では、アパレル指定の専伝先以外はすべて切替済み。一方、仕入の方は、3社((株)三景、島田商事(株)、清原)で導入に向けた話し合いを再度していく。</p> | <p>「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。また商売では間接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、三景・島田商事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。</p> |
| 37 | 株式会社三景 | <p>「基本契約書」は商社、アパレル(中堅含めて)とは締結済み。縫製工場とはなかなか締結できていないが、決算書をほぼ全件入手しており、営業部が取引先申請し、毎年与信限度を更新している。その結果、与信事故は減少している。「歩引き」については、縫製工場からされているケースが多い。「SCM統一伝票」については、アパレル専伝先以外はすべて切替済み。EDI取引については、商社とはデータ交換を行っている。大半の商売は縫製工場との取引であり、データ交換はできていない。</p> | <p>「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)が変更となる間接取引が多い為、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。</p> |
| 38 | 島田商事株式会社 | <p>「SCM統一伝票」については、切り替えられる分はすべて切り替え済みである。「歩引き」については、主に名岐地区以西の先から受けており、受け手のサイトについても、150日以上長いサイトの先がある。自社からの支払いは、弁護士と相談の上、「下請法」該当先、もしくは該当すると思われる先については、「歩引き」なしの現金、もしくは90日の手形で支払っている。消費前増税については、末端では上げられない以上、いずれ近い内に、値段交渉があるのではないかと懸念がある。</p> | <p>「SCM統一伝票」に関しては業界全体の効率化を目指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)と連携しSCM推進協会の事務局とも連動して副資材業界への「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合理的な条件のあるものは先方に調整依頼をするものの方より返事がこない等で未締結の先もあるのが実情。</p> |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|-----------|---|--|
| 39 | テンタック株式会社 | <p>「基本契約書」の締結については、販売先から締結を求められるケースが増えてきている。仕入先については小規模先が多く、締結できていない。販売先からの「歩引き」「金利引き」はない。仕入先に対する「歩引き」も2年前に撤廃した。「下請法」該当先への支払いは10万未満は現金、10万以上は手形で支払っている。販売先からは長いサイトの手形をもらっているケースもあり。RFID組み込み式のブランドタグは、引き合いが多くなってきている。消費税増税については、問い合わせが多くなってきている。</p> | <p>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。</p> |
| 40 | ナグシス株式会社 | <p>「基本契約書」は、新規先については販売先仕様で交わすようにしている。自社フォームの見積書に単価・納期等の条件を記載し、相手先の印をもらうように徹底している。海外工場(中国)への販売では、回収に苦労するケースが多い。回収できない、相手と連絡も取れないケースは、アパレルに相談し、日本で決済してもらったケースもある。品質不良等で製品が納品されていないケースでは、アパレルからも拒否されるのが現状。RFIDはSPA向けに実証実験中。中国生産・デリバリーで日本での決済の場合に、円安の影響を大きく受けている。</p> | <p>ルートセールスでの継続的な取り引きが主体の「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。</p> |
| 41 | 株式会社フクイ | <p>「基本契約書」はアパレル・問屋と締結している。アパレル指定の新規工場に納入する場合、自社仕様の取引申請書を交わすことを徹底しており、必ず工場に取引条件を記入してもらっている。これが工場との契約書の代わりとなっている。海外の工場売りで回収に苦労するケースはあるが、最終的にアパレルが面倒をみてくれるケースもあり、未回収ということはない。自社開発のネット受注システムを主要取引アパレルから受注し、自社基幹システムにデータを取り込んで、「加工指示」、「受渡」、「売上」に展開している。消費税増税に関しては、表示についての問い合わせが多い。</p> | <p>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。</p> |

【ニットメーカー】

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|------------|---|--|
| 42 | 丸和繊維工業株式会社 | 「基本契約書」は、販売先、仕入先ともにすべて締結済み。販売先はほとんど商社系であり、「歩引き」や「引き取り」、「売掛金回収」での問題はない。外注工場に対しては、現金・「歩引き」なしで支払い、副資材メーカーへは100万円未満の支払いは現金支払い、100万円以上は90日手形としている。最近、生地コンバーターからの仕入れが増加しているが、支払手形は95日サイトで支払いしている。中国自社工場からの仕入れにおいて、円安の影響がこれから出てくる。 | 「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。最近に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。 |

【テキスタイル】

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|-------------------------------------|---|--|
| 43 | クラレトレーディング株式会社 | 「下請法」遵守を強く意識して仕入先、委託加工先とは全て「基本契約書」を締結している。販売先については一部未締結先がある。「歩引き」「金利引き」とも一切なし。「取引ガイドライン」の社内浸透に努めている。販売先との手形サイト短縮に努めた結果、150日の手形はほぼなくなり、120日も昨年より減少している。「SCM統一伝票」は社内システム上の制約があり、使用予定はない。 | 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。 |
| 44 | 東洋紡株式会社 (東洋紡スペシャルティズトレーディング株式会社) | 「基本契約書」は全て締結済み。但し、販売先の中には発注書を出さないところがある。取引継続の観点から数社「歩引き」が残っている。仕入先への「歩引き」はない。(内部統制上「歩引き」は出来ない仕組みになっている) 備蓄ユニフォーム市場では150日、180日のサイトが普通だが随時サイト短縮に努めている。消費税値上げに関しては、数社の販売先より「店頭上代は上げれない」との意思表示があった。 | 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。 |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|----------|--|--|
| 45 | 東レ株式会社 | <p>社内システム上取引開始には基本契約締結が前提となっており、全ての取引先と「基本契約書」を締結している。法務監査部中心に「下請法」の遵守状況について社内実態調査を年数回行っている他、eラーニングを活用して全社員向けに「下請法」・「独禁法」の教育を実施している。EDI取引については、仕入れ・発注とも紙ベースの伝票はなく、ほぼオンライン化している。「SCM統一伝票」を使用できる体制ではあるが、販売先の意向もあり、進んでいないのが実情。製品ビジネスは東レインターナショナル他関係会社経由で行っているケースが多いが、急激な円安のため原料コストアップが激しい一方、主にOEM、ODMビジネスのため、販売価格への転嫁は難しいものがある。</p> | <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> |
| 46 | 中伝毛織株式会社 | <p>取引先との「基本契約書」締結はほぼ完了。契約書の内容については、担保や運賃、保険負担、検反などについて諸条件の修正を申し入れた取引先もあった。レディースの主力取引先との「歩引き」「金利引き」はなくなったがメンズ・中堅アパレルの中には決済条件が150日～210日と長いところもある。「SCM統一伝票」は使用しているものの、社名印刷などコストアップ要因も有り、一層の改善を望みたい。オンライン発注システムには協力したいが、開発ありきのパターンでコストアップせぬよう強く望む。</p> | <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全般的にメンズ業界（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。テキスタ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> |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|-----------------------------------|--|--|
| 47 | 日本毛織株式会社 | <p>仕入先とは「下請法」に準じて「基本契約書」は全て締結。ユニフォームの特定販売商社とは従来から基本契約は結んでいないが問題はないと判断している。仕入先への「歩引き」「金利引き」はない。販売先は、昨年1社→本年2社（大手ロードサイドの子会社との間で「歩引き」が取引開始の条件。）もう1社は東京のアパレルで廃止の申し入れはしている。決済条件についてはメンズ関係の取引先のサイトは150日と長いので120日への短縮化交渉を継続している。「SCM統一伝票」は自社専用伝票があるため使用していない。EDI取引はないが、自社内でのシステム統合を進めている最中。肖像権など知財権に関心があるのでセミナー等の企画を要望。</p> | <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> |
| 48 | 三菱レイオン株式会社 (三菱レイオン・テキスタイル株式会社) | <p>「基本契約書」はガイドラインの精神に則って結んでいる。孫会社(ダイヤモード)を含め、「歩引き」「金利引き」は仕入販売ともに一切ない。仕入先に対する支払い条件は原則月末締め翌月末現金、受取手形は120日サイトが多い。「SCM統一伝票」は先方の要望が無く使用していない。受発注システムについては川上から川下までの一気通貫的仕組みが重要であるが、合織原料メーカーの立場からは、川下に近い企業の仕組み作りが先行されることが現実的であると考えている。消費税増税については特段の準備はしていない。販売先からの製品転嫁の要請も受けていない。</p> | <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、三菱レイオンだけで判断できることではないため(三菱レイオングループ)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> |
| 49 | 御幸毛織株式会社 | <p>「基本契約書」については仕入れ先は全てと大手アパレル4社との締結は完了。外部通報制度の設立などコンプライアンスの徹底は厳格に行っている。「歩引き」「金利引き」は現在一切なし。支払い条件については仕入れは末締め翌20日現金払い、受取手形については120日が平均。東洋紡四日市工場との生産工場統合は完了。アゾ染料については不使用宣言書を各アパレルメーカーに提出している。自社または仕入れ先の専用伝票を使用しているため「SCM統一伝票」は使用していない。</p> | <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り交わしは進展していない。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> |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|-----------------|--|--|
| 50 | ユニチカトレーディング株式会社 | 「基本契約書」は全社との締結を目指しているが、ごく一部の会社で未締結のところが存在する。また発注書を発行しない販売先や、在庫の引取責任が曖昧なユーザーがある。販売先の「歩引き」取引が1社、「歩積み」取引も1社残っているが、基本契約や覚書きを交わして適切厳格な対応をとっており問題はない。販売先への決済条件は最長90日を目標に短縮化につとめている。「SCM統一伝票」は各社の必要要件が各社バラバラなため使用していない。発注業務についてはEメールが多いが、クラウドを用いた今回の発注システムには注目している。消費税については仕入れ・販売とも消費税抜きで対応しているので特に問題はない。 | 取引先との「基本契約書」の取り交わし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「預かりりべと」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。 |

【染色加工業】

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|---------------|--|---|
| 51 | 小松精練株式会社 | 「基本契約書」に加え、個別には委託加工基本契約書をベースに指図書をオンラインで進めている。「歩引き」「金利引き」はない。営業政策上、販売先にリスクがある場合、長期手形をCASH払いでお願いするケースはある。決済条件については輸出販売先から手形でいただくケースがあるが問題はない。半年に1回は社内監査を行っている。物流費負担については値決めの際商品価格に織り込むことはあるが、倉庫保管料などは物流覚書きを別途締結し、詳細を取り決めている。「SCM統一伝票」は独自の仕入れ伝票を使用しているため使用していない。EDI発注システムについてはクラウドの利用により、世界に目をむけてBtoBを進めるべき時代であり、ecビジョンを軸とした発注システムの動向には注目したい。また有害物質についてはアゾ染料を含めて当社は以前から使用していない。 | 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有る。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。 |
| 52 | サカイオーベックス株式会社 | 委託加工取引においては、発注先と基本的に「委託加工基本契約書」を締結している。物流費（小口運賃・遠隔地運賃等）・保管料（生機在庫・製品在庫）・ビーカー代（10色以上）などについては個々に「覚書き」を交わして運用している。取引条件は、6割が現金、残は60～90日手形で「歩引き」「金利引き」はない。販売部門（テキスタイル販売・製品販売）のでは、水着・インテリア・婦人衣料の取引先において、一部「歩引き」取引（先方の要望）が残っている。「SCM統一伝票」は使用していない。出荷案内書（インボイス）は染色業界の統一仕様書を使用している。製品在庫は現状、適正の範囲内に納まっており、長期在庫は取引先に引き取り交渉中。取引先からの見込み発注（受注）は現状ほとんどない。 | 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色を超えるビーカーにつき、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。 |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|--------------|--|---|
| 53 | 株式会社 ソト一 | <p>「基本契約書」はほぼ締結している。仕入先への「歩引き」「金利引き」はない。販売先に対しては昨年来、精力的に「歩引き」「金利引き」取引の廃止とサイト短縮をすすめた結果、2～3社を残すのみとなった。取引先から仕入先に対して、『「歩引き」を行っているところとは取引しない』と宣言していただければ、「歩引き」取引は完全廃止できると思う。EDIについては当社はATネットに関わっているが中途半端な状態。尾州ネットによる事前情報（染色加工場への発注書である加工指図書と生機入荷情報等）も期待していたが参加企業も少なく（4～5社）十分には機能していない。広がらない理由は手間暇がかかる、入力項目が多すぎることなどが原因。また、アパレルの物性基準の統一は必要。今後SCMとしてグローバルな展開を推進していくためには国内基準の統一化は不可欠。</p> | <p>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を示すものの、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・各合織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。</p> |
| 54 | 東海染工 株式会社 | <p>「基本契約書」に加えて取引条件書も作成し、委託先・販売先については完全に締結している。仕入先・発注先（染料メーカー）については未確認の相手があるので再調査する。「歩引き」「金利引き」は一切ない。「センターフィー」は一部GMSとの間で約定しているが、先方からは商品コストへの算入を要請されているので、不明瞭な点はなく、相互にメリットがあると判断している。サンプルについては、生地は無償見本に加え、ハンガー無償、カット無償など条件が厳しいと感じている。一出展あたり平均50万円にもなるので年間で膨大な費用がかかる。解決策として、テキスタイル業界の大手（東レ（株）、帝人（株）、日清紡HD（株）など）メーカーや加工業界も加わり、サンプルについての統一基準を決めて頂ければよいと考える。各社の異なる基準・ルールに即して対応をしているのが実情である</p> | <p>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織メーカーとは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</p> |

【小 売 業】

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|---------------|--|--|
| 55 | イオンリテール株式会社 | <p>自社の「基本契約書」での締結を進めており、全ての仕入先と取り交わしている。毎年定例的にイオン行動規をはじめとした公正取引・法令遵守の社内講習会を実施して、啓蒙活動を推し進めている。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とともに、お互いのコミュニケーションの円滑化を図っている。また取引先とは売り場運営上の応援などを含め、互いに契約書、覚書等をしっかりと取り交わしている。センターフィーに関しては、直納を禁止しグループの物流機能会社に支払うルールにて取引先に適切に一定率で負担をして頂いている。物流センターでは集配機能別に物流経費の合理化を進めるとともに、RFIDの導入・活用についても積極的に取り組んでいる。流通BMSの導入についても積極的に推進し、ほぼ全ての取引先との取り組みを開始しており、そのそのメリットも多くなっている。消費税増税対応に関しては、当社としての方針を現在検討中の段階である。円安に伴うコストアップに関しては、アセアンへの生産拠点の移行をすすめる上で、当社としての品質基準を守りながらのスピード化が課題となっている。</p> | <p>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。2011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。</p> |
| 56 | 株式会社 トヨーカ堂 | <p>契約書の締結を前提に「口座」及び「品番」の登録が可能となるシステムにより、全ての仕入先と「基本契約書」を取り交わしている。「FT(フェアトレード)委員会」の活動を推進しており「下請法」等、取引に関する社内啓蒙資料の発信を継続している。本年度も全バイヤーに対して消費税増税に係わる転嫁関連の研修を開催している。「歩引き」「金利引き」等は一切無く、支払いは全て現金、手形での支払いは存在しない。センターフィーに関しては、センターを利用するか否かを仕入先に選択して頂き適切に負担をして貰っている。消費税増税に関わる価格表示に関しては、ホールディングス全体として現在方針の検討中である。円安及び消費税増等のコストアップへに対応した利益確保の考え方は、品質を含めた商品価値の創出によって対応する考えである。</p> | <p>仕入先との「基本契約書」は殆ど全て締結しており、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。99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。2011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。</p> |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|--------------|---|--|
| 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。「歩引き」「金利引き」取引は一切存在しない。当社は手形での支払いはなく、全て現金となっている。衣料品のEDI取引では、現在「JCA手順」による取引が約70%、「流通BMS」も2011年から導入して約30%と拡大している。更に本年度末には70%、来年上半年中には100%の導入を計画している。当社の事業活動はEDLP(エブリディロープライス)を軸とっており、今後、消費税増税等が見込まれる環境下においても、お客様に低価格で価値あるお買い物機会を提供していくために、全社を挙げて継続的な取組みを推進する方針である。</p> | <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2011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> |
| 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仕入先と締結している。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。「歩引き」「金利引き」等取引は、「下請法」、資本金にかかわらず、全廃している。システム関係では、現在JCA手順が中心であるが、全アイテムで「流通BMS」の導入を推進しており、本年8～9月に仕入先説明会を実施して2014年度の100%導入を計画している。事業面では本年7月のTOB(公開買付)によるイオンの子会社化が予定されており、今後への未確定の要素が多く存在する。物流センターフィーに関しては相互の契約に基づき、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中で、合理化も進めている。</p> | <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に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> |
| 59 | ユニー 株式会社 | <p>「商品売買基本契約書」は全ての取引先と締結し、締結したのちに口座を開設するシステムになっている。契約内容に関しては内部監査部門が半期毎に監査をおこなっている。「歩引き」「金利引き」取引は存在しない。センターフィーに関しては「基本契約書」にて「センター納品」、「店舗直納」を区分選択して契約を行い、仕入先には適正な費用の負担をお願いしている。流通BMSの導入推進により、伝票レス、検品、その他作業負担及びスピードアップ等、仕入先との相互メリットが拡大している。消費税増税、特に価格表示に関しては表示ルールに対応した付替え作業が大きな負担になると認識している。円安でのコストアップへの対応として、チャイナプラスワンへの移転のスピードアップ必要性であるが、品質維持の面での課題も多い。</p> | <p>自社仕様の「商品売買基本契約書」を全てと交わす事を前提に取引形態毎の発注書を互いに捺印し取り交わす仕組みが出来ている。「基本契約書」の内容は毎年見直しており、本年度は「反社会的勢力の排除」対応の項目追加を行った。金利引き、歩引き取引は繊維関連の取引では存在しない。物流経費に関しては「基本契約書」に「センター納品」と「店舗直納」を区分した契約として、適切に仕入先に負担をお願いしている。海外事業は香港での多店舗化展開に加え本年度は上海に新規店舗出店等を計画し販売強化をしている。</p> |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|------------|---|---|
| 60 | はるやま商事株式会社 | <p>「商品売買基本契約書」は、全ての仕入先と締結している。社内では年間3回定期的に「下請法」遵守に関する研修を実施している。「歩引き」及び不適正な率の「金利引き」取引は行っていない。「センターフィー」に関しては、納品着数に一定額を掛けた金額を適正に仕入れ先に負担して貰っている。仕入業務での伝票使用の比率は約20%、当社物流センターを経由する80%は全て伝票レスとなっている。消費税増税に伴う価格表示は現在検討中であるが、関連業界団体及び大手GMSの動きに注視している。円安コストアップの課題に対応しては、商品ロット拡大及び生産拠点の切り替えを推進してコストの吸収を図っている。</p> | |
| 61 | 株式会社丸井 | <p>「基本契約書」の締結は全ての仕入先と取引先と交わしている。社内の公正な取引推進を目的に「下請法研修」を年間4回定期的に開催している。「歩引き」「金利引き」の取引は全廃している。物流センターフィーに関しては物流グループ会社を通して仕入先と契約を取り交わして適正な料率にて負担をお願いしている。支払いは全て現金で例外は存在しない。流通BMSは現在110社と取引を開始しており、本年度末には150社まで、導入企業が増える予定。消費税増税に伴う価格表示に関しては関連業界団体の動向を注視しながら、現在対応を検討中である。当社の経営戦略として「店舗」「カード」「Web」を融合し相乗効果を発揮させる三位一体の事業を推し進めている。</p> | <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> |
| 62 | 株式会社そごう・西武 | <p>「基本契約書」は全て締結している。在庫処分については「下請法」対象企業に対しては製品・部材・生地すべてを買い取り、「下請法」対象外取引先については折半とすることを基本的な考え方としている。「歩引き」「金利引き」は一切ない。セブン&アイの法令遵守(CSR)対応は厳しいため、管理は更に厳格になっている。支払い条件は翌月末現金払いを原則。「SCM統一伝票」の使用予定はない。公募ユニフォームについて素材の基準が曖昧な場合がある(「素材は化繊とする」など)点や、リバースオークションでの公募案件は赤字覚悟でとりに入る企業があるのは問題と考えている。</p> | <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> |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|------------------|---|--|
| 63 | 株式会社 大丸松坂屋百貨店 | <p>「基本契約書」は口座開設とセットで、100%締結出来ている。加えて、個人情報保護に関するISMSを取得し、取引先とも ISMSに準拠した契約を締結している。「下請法」対象企業の当否に関わらず、ユニフォーム取引先には発注書を100%発行している。「取引ガイドライン」が浸透したためか、ユニフォーム取引慣行が改善されているのはSCM推進協議会の活動成果と思う。「歩引き」「金利引き」等の取引は一切なし。支払いは、当月20日締め、翌月20日現金払いが基本であり、一部月末締め、翌月末現金払い（取引条件による）はあるものの、ほぼ基本通りで運営されている。「SCM統一伝票」は使用していない。（「百貨店共通仕入れ伝票」を使用）クラウド活用によるオンライン発注書に関しては、個人情報管理面のリスクが危惧される。個人情報セキュリティの保証方法が最大の課題と認識。リバースオークションについては、赤字で受ける企業がある事と共に、価格低下に伴う品質面での問題が発生しうると認識している。</p> | <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> |
| 64 | 株式会社 高島屋 | <p>「基本契約書」は口座開設とセットで締結している。「歩引き」「金利引き」に類する事は一切ない。支払手形は原則なく、現金決済が基本。手形を現金に変更して支払うことや、サイトを短縮して支払うことはある。社内管理体制はシステム照合を厳密に行っており、「見える化」のしくみが社内構築出来ている。社内システムについては、①2012年から行っている全社社内コード体系を変更・統一する（課程→過程）の途中。②ホストコンピュータも更新中（5年）であり、パソコンOS導入も進捗中。③「流通BMS」の使用はあまり広がっていないのが現況であり、また課題である。SCM推進協議会が進めている発注システムについては関心がある。将来的にはスマホの活用も視野に入れる必要あるのではないか。消費税増税については、タイミングを計りながら得意先との対応を進めている。リバースオークションは安さを追求する結果、品質面の課題が発生するなどの問題が多いと判断している。</p> | <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> |

| No | 企業名 | 平成25年度報告 | 平成24年度報告 |
|----|---------------|---|---|
| 65 | 株式会社 三越伊勢丹 | <p>取引先との「基本契約書」は全て締結している。営業のスポット仕入れ取引には締結していないことがあるが、このケースはまれである。販売先についても長年の信頼関係から未締結先もあるが、新規顧客は口座開設とセットで締結している。取引先に対する「歩引き」「金利引き」は一切ない。センターフィーについては分納の際、経費を商品価格に含める条件で双方合意のもとでお願いする場合はある(この場合、当然発注書の中に条項は明記している)。支払い条件は、仕入れは20日締め翌20日現金払いで統一している。販売については先方の支払い条件に従っている。「SCM統一伝票」は使用予定なし。当社専用発注書と百貨店共通の仕入伝票を使用している。発注書に関してはユニフォームは頻度が高く、また発注項目も多いため手間暇がかかっている。そのため、今回の発注システムには関心ある。発注書が定型となり入力が簡単になれば現場は助かる。ただし会社の方針として、現時点ではクラウド利用は認められていない。個人情報のセキュリティ面に課題があると判断しているからである。アゾ染料については法制化された時点で不使用証明書を出していただくよう取引先には要請している(現在は任意提出)。</p> | <p>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、取り交わしが出来てい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。</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/