

第10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27年5月～8月実施)

平成27年11月20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)

No	企業名	記載ページ	No	企業名	記載ページ
1	イギン株式会社	1	34	三菱商事株式会社	9
2	仆キン株式会社	1	35	モリリン株式会社	9
3	株式会社オンワード樫山	1	36	清川株式会社	9
4	カイトック株式会社	1	37	清原株式会社	9
5	株式会社三陽商会	1	38	株式会社三景	10
6	株式会社TSIホールディングス	2	39	島田商事株式会社	10
7	株式会社フランドル	2	40	テンタック株式会社	10
8	株式会社レナウン	2	41	ナクシス株式会社	10
9	株式会社ワールド	2	42	株式会社フクイ	11
10	株式会社ワコール	3	43	丸和繊維工業株式会社	11
11	アイトス株式会社	3	44	クラトレディング株式会社	11
12	オンワード商事株式会社	3	45	東洋紡株式会社	11
13	ツカモトユエス株式会社	3	46	東レ株式会社	12
14	中谷株式会社	4	47	中伝毛織株式会社	12
15	株式会社ボンマックス	4	48	日本毛織株式会社	12
16	ミドリ安全株式会社	4	49	三菱レイヨン株式会社	12
17	一村産業株式会社	4	50	御幸毛織株式会社	13
18	伊藤忠商事株式会社	5	51	ユニチカトレーディング株式会社	13
19	株式会社GSIクレオス	5	52	小松精練株式会社	13
20	株式会社スミテックス・インターナショナル	5	53	サカイオーベックス株式会社	13
21	瀧定大阪株式会社	5	54	株式会社ソト一	14
22	瀧定名古屋株式会社	6	55	東海染工株式会社	14
23	タキヒヨー株式会社	6	56	イオンリテール株式会社	14
24	辰野株式会社	6	57	株式会社仆一ヨーカ堂	14
25	田村駒株式会社	6	58	株式会社ダイエー	15
26	株式会社チクマ	7	59	はるやま商事株式会社	15
27	蝶理株式会社	7	60	株式会社丸井	15
28	帝人フロンティア株式会社	7	61	株式会社そごう・西武	16
29	豊島株式会社	7	62	株式会社大丸松坂屋百貨店	16
30	日新実業株式会社	8	63	株式会社高島屋	16
31	日鉄住金物産株式会社	8	64	株式会社三越伊勢丹	16
32	丸紅株式会社	8			
33	三井物産インターファッション株式会社	8		名岐地区・他9社	17~19

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
1	イギン株式会社	「基本契約書」は全ての取引先と締結している。仕入先とは自社仕様の契約書、販売先とは相手先仕様の契約書にて締結を行っている。受発注は電子システムで行っている。「歩引き」、金利引き取引は行っていない。自社システムを3年前に構築し、現在は2016年からの国際会計基準IFARSの導入に向けて準備を始めている。アゾ染料の規制に関してはブラックフォーマル染料には含有の可能性が高いと想定される為、3年前から不使用宣言書を要請する等の体制を構築している。	
2	トキン株式会社	「基本契約書」は自社仕様にて全ての取引先と締結しており、新規の取引については「基本契約書」の締結が口座開設の条件となっている。発注は国内外の工場を含み川上迄を繋ぎ自社のWEBシステムにて全ての部材を発注し生産進捗の管理まで行うことが出来ている。「歩引き」、金利引き取引は存在しない。アゾ染料、取扱絵表示変更法制化に関しては積極的に取り組んでいる。CSR活動としては海外工場の監査体制の構築を進めているが、その費用負担が課題となっている。	「基本契約書」に関しては自社仕様の契約書にて仕入先、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。金利引き歩引き取引は、現在一切存在しない。「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。消費税の増税に係わる価格表示に関しては各販売先にあわせた表示（「本体価格＋税」、「総額税込み」等）を行い、大きな混乱は無く対応する事が出来た。「取り扱い絵表示」の改正及び「アゾ染料」規制に対しては業界の活動にも参加し注視している。
3	株式会社オンワードホールディングス (株式会社オンワード樫山)	「基本契約書」の締結率は前年並みの75%弱ではあるが、新規の取引先との「基本契約書」の締結は必須としており、契約書締結企業数は増加している。「歩引き」、金利引き取引は一切存在しない。自社の基盤システムを本年3月から稼働を開始し業務を電子化切替を進めているが一部では紙伝票での取引が残っている。本年度は下請法・コンプライアンス・品質管理講習会を企画・生産担当者全員参加し開催した。「SCM統一伝票」は新たなシステム上で電子化され、必要であればプリントアウト出来る仕組みとなっている。アゾ染料の規制は法制化を受け不使用宣言書の提出要請を徹底及びチェックする体制を構築している。	「基本契約書」の締結率は2012年度からの新規契約先全てと締結を推し進め前年度の70.4%から73.6%に増加させる事が出来た。歩引き及び金利引き取引は一切無い。自社基幹システム構築中であり、2015年3月の稼働を予定している。「SCM統一伝票」に関しては新たなシステム上で使える仕組みとなっている。「FISPA業界標準システム」の導入普及に関してはデータ変換機能の多様性がポイントと認識している。消費税増税に伴う「価格表示」に関しては「日本アパレルファッション産業協会」の推奨するガイドラインに従いトラブル無く対応する事が出来た。「取り扱い絵表示」のISO整合化及び「アゾ染料」に関しては、今後の取引国際化に向けて法制化には注視している。「RFID(ICタグ)」に関してはグループ企業で導入を進めており、効果検証を終えた段階である。
4	カイトック株式会社 (株式会社カイトックインターナショナル)	「基本契約書」は、全ての取引先との締結を推し進めており、昨年には自社仕様の契約内容の見直しも実施した。「歩引き」取引は2011年から交渉を進め廃止した。現在、自社基盤システムを2018年構築に向けて作業を進めている。ユニフォーム事業も進んでおりSCM推進協議会のユニフォームワーキングの活動には注視している。また、課題は得意先毎の品質検査の基準が統一化が出来ていない点である。	「基本契約書」の締結は自社仕様にて、全ての仕入先と契約を締結している。「歩引き」取引は一昨年迄は存在したが、2011年度から廃止に向けた交渉を進め、2013年度にはほぼ全廃する事が出来た。自社の基盤システムを構築中であり、2018年からの稼働を予定している。「RFID」等のITツールは今後の情報システム化を進める中で業務改善・作業負担の軽減等のメリットがあり今後の導入を期待している。
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、その他の仕入先とは自社仕様の契約書にて全ての取引先と締結している。発注に関しては昨年度に稼働を開始した全社基盤システムの中で適切に行われる仕組みとなっている。「歩引き」、金利引きの取引は一切存在しない。昨年は法務・コンプライアンス室及びCSR推進委員会の組織にて下請法に関する周知の活動を強化した。アゾ染料の対応については法制化を受けて、仕入先より不使用宣言書提出の徹底、全社員対象にアゾ染料規制の法制化対応に関するQC/PL研修を行った。CSR活動の一環としてリサイクルの事業を行うグリーンダウンプロジェクトの協会に加盟した。	「基本契約書」に関して「取引ガイドライン」に基づいた締結は8社、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。本年度「下請取引の適正化」に関する事項の全社への周知徹底を目的とした研修会を実施した。「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。「FISPA業界標準システム」の導入普及に向けては、川上から川下までに至る明確なメリットの証明する事が重要。「取り扱い絵表示」「アゾ染料」「TC133」等の国際標準への取り組みに関しては今後の海外取引の拡大が予想される中で注視している。消費税増税に伴う価格表示に関しては「特別措置法」に従った「日本アパレルファッション産業協会」のガイドラインに則った価格表示（「本体価格＋税」）により混乱無く対応する事が出来た。

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
6	株式会社 TSIホールディングス (株式会社 TSI・プロダクション・ ネットワーク)	「基本契約書」の締結はTSIプロダクションネットワークの担当するグループ基軸ブランドを担うアパレル会社を中心に「取引ガイドライン」で推奨する基本契約書の様式にて全ての取引先と取り交わしている。「歩引き」、金利引きの取引は全廃している。支払いに関しては仕入先の利便性も考慮して電子手形決済のでんさいネットワークの利用を進めている。本年度3月から導入した新たな基盤システム構築は最終の段階を迎えている。	TSIホールディングスグループにてTSI・プロダクション・ネットワークが生産物流管理を担当するアパレルは、従来から全ての取引先と「基本契約書」を締結している。また、本年3月のグループ機構改革に伴う一部取引条件変更の際に、改訂版の基本契約締結にも順次取り組んでいる。現在TSIホールディングス傘下の主たるアパレルの基盤システムを構築中であり、2015年春からの稼働を予定している。取引関係では「歩引き」及び「金利引き」は存在しない。昨年から進めてきたグループ再編は、本年9月にはTSIホールディングスと事業会社の2層構造として経営統合を完了させた。
7	株式会社 ブランドル	「基本契約書」は取引口座開設を前提としている。本年度より単発の取引先に対しても契約書の締結を押し進めた。「歩引き」、金利引きは3年前に全廃した。支払いは月末締め、翌々月末として90日を上限としている。本年度全社の業務を統合する基盤システムの導入、運用を開始した段階である。国際標準化へ対応してのアゾ染料の規制、取扱絵表示のISO移行に関して、品質管理部門より社内での生産現場への啓蒙活動を進めている。	「基本契約書」は全ての取引先と取り交わしており、「基本契約書」の締結を前提とした取引口座の開設をルールとしている。「歩引き」取引は前々年度に全廃した。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る。消費税増税に伴う価格表示に関しては「日本アパレルファッション産業協会」のガイドライン「本体価格+税」の表示により混乱なくスムーズに対応する事が出来た。国際標準への取り組みでは「取り扱い絵表示のISO移行」、「アゾ染料」に関しては法制化を注視しており、「サイズの国際標準化(TC133)」に関しても我が国が検討へ参加する必要性を感じている。国内縫製の製品には現状でも国産品の表示を行っており業界としての「メイドインジャパン」の認定に関しても注視している。
8	株式会社 レナウン	「基本契約書」はTAプロジェクト「取引ガイドライン」に則った内容で、新規の取引先とは締結を押し進めている。「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ることになっている。全社的なコンプライアンス意識向上のため、定期的に研修を実施し、理解度を測るテストも行っている。昨年、企画・生産から入荷までの情報を統合し、製品および資材の発注を全社共通で行えるシステムを構築した。従来より「繊維製品に係る有害物質の規制に関するレナウン基準」を策定し、安全確保に努めている。今回の法制化に伴い、より確実な品質管理体制の確保に向けて、当社基準の見直しと社内外への説明会を実施している。オムニチャネルの重要性は認識しており、様々な提案について検討している段階である。	TAプロジェクト「取引ガイドライン」に則った内容の「基本契約書」を新規の取引先とは締結を押し進めている。以前の契約書についても新規契約書に変更するもの、覚書等を追加するものに分け全ての取引先と締結出来ている。「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るスタンスである。「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アルプレ・構築を行い、「ダーバン」と統合されたシステムにて本年3月から稼働を開始している。「標準プラットホーム」に関してはアパレルメリットを明確にする必要性があり、特にコスト面の具体化が重要と考えている。消費税の増税に伴う価格表示に関しては、対百貨店は「日本アパレルファッション産業協会」のガイドラインに従い「本体価格+税」の表示を行い最小限に負担は抑えられた。
9	株式会社 ワールド	「基本契約書」の締結率は前年度の98.8%から99.6%に高める事が出来た。本年度は全社規模で実施した社内研修eラーニングでは「下請法」にアゾ染料規制に関する項目も加えて実施した。「歩引き」、金利引きの取引は存在しない。取引先との支払いの仕組みとして、手続きの容易さと利便性を考慮して企業ネットバンキングでんさいネットワーク(電子記録債権)の導入推進をしている。「SCM統一伝票」は提出されれば受けるスタンスに変わりはなく。本年度より国際会計基準のIFRSに会計の切替を行った。電子タグRFIDの機能は将来性は高いと認識しており調査・検討を進めている段階である。	「基本契約書」の締結率は新規契約先との取り交わしを徹底し、前年の98.5%から98.8%に増加させる事が出来た。「下請法」に関しては定期的に全社規模で「eラーニング」にて研修を継続している。昨年度からは、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」は一切行っていない。支払いは、原則期日現金(上限90日)、その他の支払いでは利便性を考慮してファクタリングシステムでの支払いを推奨している。「SCM統一伝票」(副資材)に関しては、従来通り仕入先からの提出があれば受けるスタンスである。国際標準への取り組み「取り扱い絵表示」、「アゾ染料」に関しては法制化の流れを注視、「TC133」(衣料品のサイズシステムと表示及び計測方法)に関しては大きな影響が予測され業界全体での対応が必要と認識している。

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
10	株式会社 ワコール	「基本契約書」は全ての取引先と自社仕様の契約書にて締結している。発注は自社のシステムに取引先が入力する形式にて電子的に適切に処理出来ている。定例的に毎年実施している仕入先説明会にて、本年度はアゾ染料の法制化、新JIS品質表示の概略に係わる事項の説明を行った。「歩引き」、金利引きは一切存在しない。自社のブランド商品の知的財産権を守る為に商標登録に加え意匠権の取得も行っている。また、機能性ある商品に関しては薬事法への抵触に配慮した上で機能の表示等も進めている。	「基本契約書」は全ての取引先と自社仕様の契約書にて締結している。仕入先説明会を定例的に年2回開催して仕入先との意思疎通を図っており、今年度は「芳香アミンに係わるアゾ染料規制及びその法制化」に関する事項を説明会にて採り上げた。「金利引き」「歩引き」は一切存在しない。消費税増税に伴う価格の表示に関しては、特別措置法等の整備により前回の増税時に比べ、問題無く対応をする事が出来た。国際標準への取り組みに関しては「取り扱い絵表示のISO整合化」「アゾ染料」「TC133」には注視しており、その中でも「取り扱い絵表示」の改正に関しては本年4月に社内プロジェクトを立ち上げ検討・対応を開始した。
11	アイトス 株式会社	既存の取引先及び仕入先との「基本契約書」は一部を除き概ね交わっている。また、新規取引先とは全て締結している。「発注書」は必ず作成している。「歩引き」に関して量販、ホームセンターからの要請については取引の継続性から廃止は難しい。仕入先に対する「歩引き」は2017年末迄の廃止を目標として順次減らしているが、対象仕入先は多数あるため、直ぐには廃止が難しい面がある。一方、販売先からの要請は小規模な先から大手量販、ホームセンターなど50社程度ある。海外関係については「歩引き」はない。また、以前より減ってはいるが適正とはいえない高額なセンターフィーや協賛金の要請もある。金利引きは適正な範囲で運用しており、問題はないと判断している。「下請法」、最低賃金、家内労働法は遵守している。	大手販売先とは「基本契約書」は概ね交わっている。中小については「基本契約書」が無い場合があるが、発注書は必ず作成している。「歩引き」に関してホームセンターなどの大手販売先からの要請については取引の継続性から廃止は難しい。仕入先に対する「歩引き」は平成27年度廃止の目標で動いている。「金利引き」は適正な範囲で運用しており、問題は無いと判断している。協賛金の要請は以前よりは減ったが未だに残っている。消費税増税時における問題は特になかった。むしろ円安に伴う原材料、燃料費値上げによるコストアップの方が深刻である。以前からの課題だが、展示会サンプルやカタログ品の定番品を購入しただけという問題がある。返却されないサンプルも多い。ユニフォームビジネスに限らない問題である。
12	株式会社オンワード ホールディングス (オンワード商事 株式会社)	販売先との「基本契約書」は、基本的に締結を依頼しているが、外資系(日本法人)等との間では締結できないことも多い。その場合も「発注書」等により発注内容を書面にて入手するようにしている。仕入先との「基本契約書」は全て締結しており、「発注書」も必ず発行をしている。「歩引き」取引は一切ない。金利引きについては仕入先から要望がある時に限り、法定金利引き以内で手形を現金で支払う場合はある。「SCM統一伝票」はほぼ100%仕入先には使用頂いている。但し、自社独自のNoを印刷しているため実質的には専用伝票と変わらないのが現状である。基本的に2年経過した生地の引き取りを徹底しているが、先方協議のもと、書面記載し2年を超えての引き取りを行うこともある。	仕入先との「基本契約書」は全て締結している。販売先については未締結の先はあるが、「発注書」等により事前に発注内容を書面にて入手している。「歩引き」取引は一切ない。「金利引き」については仕入先から要望がある時に限り、法定金利以内で手形を現金で支払う場合はある。「SCM統一伝票」はほぼ100%仕入先には使用していただいている。ただし伝票番号の桁数の問題で、伝票番号にダブリが発生する点が課題として残っている。「取り扱い絵表示」の変更については、在庫品についての経過処置期間が確定していない事や、新・旧ラベルが併存して良いかどうかなどの課題がある。コンペ時における、企画デザイン料や意匠権の帰属、また追加納入価格の条件等の問題は、業界として改善していくべき課題である。
13	ツカモトユーエス 株式会社	「基本契約書」は、仕入・販売とも全て締結している。「歩引き」は廃止の方向で進めているが、額が大きい生地取引で2社、副資材取引で2社残っている。口座を2つ作成し、従来の「歩引き」ありで始めた物件と、「歩引き」なしで始めた新規物件と区分管理をしている。「歩引き」ありの物件は追加がなくなり次第廃止の予定。副資材については、お互いの合意の上で残している。金利引きは仕入・販売とも一切なし。仕入先への決済条件は全社として120日手形で指導・取り決められているので、現時点変更の予定なし。「下請法」に抵触する先には90日サバへ変更すべく検討中。ユニフォーム事業は、円安、原料・エネルギーコストの高騰にもかかわらず販売価格に転嫁できない。値上げを認めてもらえない点が大きな課題である。	「基本契約書」は仕入先・販売先とも全て締結済み。「歩引き」取引は廃止の方向であるが未だ残っている。新規案件については口座を区分管理することで歩引きが発生せぬように注意している。廃止に伴う煩雑な事務処理も考慮しつつ、取引先とは十分な合意のもとで廃止の方向に向けての交渉をすすめている。「金利引き」は仕入先、販売先とも一切なし。支払い条件は120日手形がグループとしてのルール。EDI取引は、付属品の手配などで煩雑な作業があるので効率化がはかれるならば「標準プラットフォーム」に期待したい。TAプロジェクトユニフォーム分科会では見本費の取引上のルールについて議論をかさねていただきたい。

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
14	中谷株式会社	「基本契約書」はほぼ締結。60日以内の現金支払いを徹底している。モデルチェンジの際の在庫の買い取り条件については書面を販売先と取り交わしているものの、契約時点で在庫の取り扱いについての取り決めについては曖昧なケースがある。「歩引き」取引は仕入先・販売先とも一切ない。「下請法」に関するセミナーについては積極的に参加したい。デザインコンペの企画に注文をつけるコンペ主催者があり、先方の要求はエスカレートしがちである。	昨年同様「基本契約書」はほぼ締結済み。「歩引き」取引は仕入先・販売先とも一切ない。仕入先への支払い条件は60日以内の現金払いを徹底している。消費増税時の駆け込み需要はあったが、4～5月の販売の落ち込みも無く、返品などの問題も発生しなかった。基本契約締結時点での「在庫に関する取り決めルール」については取引ガイドラインでも踏み込みきれていないと感じている。業界全体で活用できていない在庫も多く、今後の課題として扱って頂きたい。その他、販売先との間での基本契約書、覚え書き、注文請書などの印紙代を一方的に負担させられることがある点は問題と思っている。印紙代は1件1万円程度かかることも多い。印紙負担が嫌ならば作成は1通で良いといわれ、その場合はコピーを持たされることもある。
15	株式会社ボンマックス	「基本契約書」「発注書」は販売先、仕入先ともほぼ全て締結している。契約書の変更部分は覚書にて対応している。「発注書」は加工依頼書にて代替することはある。在庫については「基本契約書」にて引き取り期限を記載する等、都度、顧客と取り決めを交わしている。社内ルールとして半期に一度在庫ヒアリングをしてチェックしている。「歩引き」、金利引き取引とも一切なし。備蓄商品販売なので返品は多い。「下請法」の遵守は徹底している。家内労働法については該当なし。知財権や肖像権に関する問題は、ネット販売などの増加とともに発生頻度が高まっている。	販売先・仕入先とも「基本契約書」はほぼ締結している。発注書は必ず発行しており、Eメールを指図書とする場合でも後ほど正式な発注書を発行している。在庫については責任の所在を厳格にすることが経営方針である。「歩引き」「金利引き」とも関連子会社を含めて一切なし。販売先に対しての手形支払条件は概ね120日以下、新規先については90日をお願いしている。基幹システムの稼働完成目標は当初より遅れているが、2015年8月に稼働予定である。自社開発完成後ならば「標準プラットフォーム」への参画への関心はある。消費税増税に伴う影響は、返品処理などで現場サイドでは多少手間暇がかかった(返品は2ヶ月以内との規定を設けた)。
16	ミドリ安全株式会社	「基本契約書」は仕入先とは締結しているが、販売先とは難しいケースが多い。在庫の引き取りについての契約は覚書の締結を前提に、評価基準を設けて厳格に管理している。在庫を持つ場合は社内稟議書を発行している。商品別に備蓄仕入れ手配計画書で対応している。仕入先に対する決済条件は、20日締め翌10日起算127日手形が最長。なお、仕入れは子会社のMCアパレル側から大半である。「発注書」は必ず入手している。商標・特許は積極的に取得している。販売先、仕入先ともに、「歩引き」は全面的に廃止した。「下請法」の遵守は徹底している。ユニフォーム取引におけるリパースオークションは減少した。家内労働法は直接関係しないが、製品のアソートを国内の倉庫(個人経営)でしている部分は、家内労働法が適用されると思われるので注意したい。発注システムでは遠隔地についてはインターネットによる取引、近隣は対面販売が主流。	「基本契約書」は仕入先に対しては全て締結しているが、販売先には締結が難しい先も多い。発注書については必ず発行頂いており、在庫の引取りについての契約も評価基準を設け、厳格に管理している。仕入先に対する手形の決済条件は20日締め翌10日起算127日手形が最長。「歩引き」は販売先・仕入先とも今年度全面的に廃止した。なお、仕入れは100%子会社のMCアパレル経由で全ての取引を行っている。取引に関する営業担当者への教育は徹底して行っている。遠隔地に対する販売はインターネットの活用による取引、近隣は対面販売が主流で、MCアパレルとは全面オンライン化できている。ただしMCアパレルとその先の仕入先とはオンライン化の進捗度にばらつきがある。EDI取引については商品コードをどう位置付け、取り扱いかかが重要と考える。
17	一村産業株式会社	「基本契約書」は原則締結している。ただし、海外の縫製工場と直接売買を行う場合、「発注書」だけで行い事が例外的にある。与信管理会議を部門別に定例的に毎月行っている。仕入先に対しては「歩引き」、金利引きなし。販売先(客先からの要望)の状況については以下:「歩引き」①廃止:3社②取引中止:10社③歩引き率減額:1社④交渉中:4社⑤廃止不可:4社 金利引き①廃止:5社 ②取引中止:3社 ③交渉中:5社④廃止不可:2社 今後も交渉は継続し、全廃にむけたい。ユニフォーム業界では備蓄アパレルとの取引において染指図受領済の在庫の引き取りまでの期間が長い事を問題視している。EDIについて今後は世界標準のシステムが必要との認識はあるが、当社を含め、各社は内部統制システム強化を優先しており、受発注システムを「FISPA標準プラットフォーム」に乗り換えるのは現状困難。生産進捗画面などの付加価値も必要だが、実際に導入できるかは疑問。	「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。海外ではアパレルから紹介を受けた縫製工場などで一部締結していない先があるが、発注書で対応している。仕入先についての「歩引き」「金利引き」はない。販売先については客先からの要望により廃止できていない先がある。現状の「歩引き」取引については、①廃止3社②取引中止10社③歩引き率減額2社④交渉中3社⑤廃止出来ない4社である。「金利引き」については、①廃止3社②取引中止3社③交渉中5社④廃止不可2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む所存である。ユニフォーム業界では、ユニフォームアパレルとの取引で概して引き取りまでの在庫期間が長いのが問題と思っている。1年強も生地問屋が在庫を抱えるケースがあったが、現状は大半の顧客について1年以内の引取りを交渉しており、効果が出つつある。消費税増税については駆け込み需要は多少合ったが大きな混乱もなく順調に推移した。

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
18	伊藤忠商事株式会社	販売先との「基本契約書」締結について、新規の販売先については100%実施しており、古い契約のアップデートも進めている。仕入先への委託加工基本契約書は完備し実施している。「発注書」は全ての仕入先に発行しており、販売先からも全て「発注書」を受領している。支払手形のサイトの長い先は2012年に全て是正済み。受取手形のサイトは、都内のアパレルは適正になってきているが、一部の産地の販売先の手形で長いものがある。「歩引き」は一部の販売先には残っているが契約上で明記してもらっている。仕入先へは本体も全廃している。「下請法」に関しては昨年度よりも改善が進んでおり、下請法遵守は社内にはほぼ浸透してきている。EDI取引は、対アパレル・量販店、対仕入先(合織・紡績)など個別での対応が進んでいる。	販売先との「基本契約書」は新規先については100%締結しており、古い契約のアップデートも進めている。「歩引き」については、一部の販売先に残っているが、契約上で明記してもらっている。下請法遵守については、社内にはほぼ浸透してきている。EDI取引については、対販売先ではアパレル、量販店、対仕入先では合織メーカー、紡績と個別に対応が進んでいる。
19	株式会社 GSIクレオス	「基本契約書」は、アパレル・GMSとは先方フォーム、原料販売先とは自社フォームで締結。委託加工先とは100%締結済み。締結しなければ口座を開設出来ない仕組みにしている。「歩引き」は、販売先からの「歩引き」は減ってきているがまだあり(率は1~3%)、特に中小の原料販売先では昔の習慣のまま残っている。仕入先へは「歩引き」はない。「下請法」に沿って仕入先へは現金、もしくは手形の場合は90日以内で支払いしている。不当と思われる金利引きはない。GMSとの取引ではセンターフィーがあるが、大手先の率は不当とは言えない。口頭での仮発注、引き取り遅延はあるが、最終的には引き取ってもらっている。EDIについては、基幹システムは2014年9月に完了していて、現在はシステムのチェックと運用レベルを確認中。販売先のWEBシステムを使うケースもある。	販売先との「基本契約書」は、原則として自社フォームでの締結を社内のルールとしているが、大手小売やアパレルの一部とは先方のフォームで契約を締結している。委託加工先とは下請法もあり「基本契約書」がなければ口座を開設できない規則になっている。「歩引き」取引は減少しているが、昔からの原料販売先に一部残っており、順次この慣習を改めるべく交渉を続けている。小売業等との取引では口頭による発注やいわゆる仮発注にて仕入れた商品が最終的に未引き取りになるケースがある。下請法の遵守に関しては内部統制委員会の下にあるコンプライアンス委員会にて定期的にチェックしており、当社の法務部門も社内セミナーを開催し遵守するよう指導している。
20	株式会社 スミテックス・インターナショナル	「基本契約書」については、販売先とは親会社に準じたフォームで約9割の販売先と締結済み。仕入先とはほぼ100%締結済みで、継続的な取引のある先は委託加工基本契約書を締結。スポット先とは個別の「契約書」でカバーしている。手形サイトは、販売先の大半は90日手形、または90日現金。仕入先への支払いは「下請法」該当先でなくても生地・副資材メーカーへは90日手形で支払い。工場へは月末締め翌月末現金支払い。製品は約9割が海外からの仕入であり、支払条件はL/CまたはT/T(月末締め翌月末支払)である。「歩引き」は販売先・仕入先ともない。歩積みは5社の販売先からの要請で実施しているが書面で交わしている。「下請法」遵守の教育・啓蒙活動は新人研修、定期的な若手対象の研修、下請法管理マニュアルをイントラネットで情報共有している。	販売先と締結する「基本契約書」については、親会社のフォームに準じたフォーマットで8割強の販売先と締結済みである。親会社の内部監査もあり、更に締結を強化している。海外の仕入先は、継続的な取引のある先とは、「基本契約書」を締結し、スポット的な取引の場合は個別契約書でカバーしている。「下請法」遵守の教育・啓蒙活動は、新人研修、定期的な若手対象の研修の他に「下請法」管理マニュアルをイントラネットで情報共有している。
21	瀧定大阪株式会社 (スタイルム株式会社)	「基本契約書」は、国内仕入先822社、国内委託加工先818社と締結。海外では、製造委託契約205社、新規4社と締結。また、新規取引先は「基本契約書」を結ばないと口座開設できないルールも変わっていない。本年度2月より実質ホールディングス制に変わり、全ての事業をスタイルム(株)に事業継承し、これに伴い基本契約もスタイルム(株)に承継されたため、契約書の再締結、変更は行っていない。「歩引き」取引は相変わらず存在している。撤廃にむけて交渉はしているが進展していない。「歩引き」取引で被る損害額は年間数億円に上り、理不尽なことと感じている。仕入先に対しては数年前より撤廃している。かねて予定通り、今年7月から川下の2次問屋さんとの間でEDI取引を開始予定。内容は入出荷、経理計上、支払いである。	「基本契約書」は、国内仕入先は776社、国内委託加工先は767社と締結済みである。素材販売では、アパレル、商社、瀧定の3社間契約を締結することもある。海外は306社と締結済みで、内121社は製品関係の仕入先である。ASEAN地区(ベトナム、タイ、カンボジア)に関しては、当社子会社の香港法人が締結している。「歩引き」先は昨年とほとんど変わらず減っていない。「下請法」遵守に関しては、コンプライアンスの社内研修を昨年度は10回実施、延べ300人に対して、ビデオ研修を行い、周知徹底している。取引情報のEDI化については、仕入先との情報共有を「標準プラットフォーム」で実現できるかを検討する予定である。

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
22	瀧定名古屋株式会社	「基本契約書」は、当社フォームでの締結を積極的には進めておらず、取引先の要請フォームでは全て締結している。委託先の工場とは100%委託加工契約を結んでいる。販売先からの発注は、口頭、電話、FAX、メールで受けることもあるが、対応力を高めて概ね問題はない。「下請法」対象先に対しては100%「発注書」を発行しており、その他に対しても発行するのが社内ルールになっている。「発注書」については、各取引先が独自のシステムで行うことで、ペーパーレス化に動いている実態もある。「歩引き」は、下請先に対して一切行っておらず、仕入の大手先には若干残っている。下請先に対しては現金若しくは90日以下の手形であるが、最近仕入先への現金支払も多い。	
23	タキヒヨー株式会社	「基本契約書」は全て締結したいが、中小の販売先に未締結が残っている。「歩引き」については、販売先からのものが10数社残っているが、仕入れ先に対しては全廃している。また、販売先からの手形サイトに150日といった長いものがある。2016年度の稼働を目標に、新たに企画生産全般の社内システムを構築中だが、これに合わせて「歩引き」をなくしてもらえるよう相手先と交渉中。コンプライアンスに関しては昨年同様の管理体制で行っているが、加えて社員向けコンプライアンス試験を2～3ヶ月に1回の頻度で行っている。販売先とのEDIは、引き続き80社と個別に対応している。	販売先との「基本契約書」は新規先についてはすべて締結している。「歩引き」については、販売先からのものは、残っているが、仕入先に対しては、「下請法」該当先については一切廃止している。内部統制整備部会を毎週水曜日に行っており、課題、確認事項を1つずつクリアしている。また、法務コンプライアンス通信は毎週メール発信されている。内容は、下請法、知財、就業規則、労働問題など多岐に渡っている。取引情報のEDI化は、販売先とは80社と個別に公衆回線、WEBブラウザ上、流通BMSなど様々なパターンで対応している。
24	辰野株式会社	「基本契約書」は概ね締結している。特に、仕入、販売とも新規取引先とは完全に「基本契約書」を締結している。長年の取引先では仕入・販売ともに未締結先が残っている。「発注書」の発行なしで一旦受注することはあっても、追って直ぐに入手するようにしている。仕入先へは「発注書」を発行している。「歩引き」、金利引きについては、昔から仕入先に対しては一切行っていない。販売先から「歩引き」をお願いされるケースはあるがお断りするようにしている。金利引きの依頼はない。ただし、販売先からシステムフィー（先方システムの一部費用負担）やセンターフィーを要求されることがある。その率は不当とはいえないまでも、利益を多少圧迫されることはある。ユニフォームに比べてアパレルのインポートものは手形のサイトが180日程度と、長いものもある。社内コンプライアンス委員会を開催して、法令遵守は徹底している。洗濯取扱表示、アゾ染料の件などでの問題は発生していない。	仕入先・販売先とも新規の取引先とはすべて「基本契約書」は締結している。発注書については、販売先の中には書面を発行しないで口頭で当社に発注する先があるので書面発行をお願いしている。仕入先に対する発注書の発行は徹底している。「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。「歩引き」を依頼されるケースはあるが断っている。受取手形の決済条件については、インポート製品はサイトが長い傾向にある。下請法遵守のため、社内コンプライアンス委員会を設置し教育を徹底している。受発注に関して、メール・FAXは残っている。並行して自社にて受発注システムを開発中。「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。インポートものは円安の影響でコストが上がっている。消費税増税を見越した買い控えの影響も懸念される。
25	田村駒株式会社	「基本契約書」は、販売先は対アパレルは先方フォームで、その他は自社フォームで7～8割は締結している。仕入先である国内の加工場（染工場、縫製工場）は全て締結しているが、その他の仕入先は国内からの製品買いが少ないため特別には締結していない。海外からの仕入が90%で委託加工基本契約書を締結している。海外仕入先との「基本契約書」はないが個別の「発注書」はある。GMS以外の販売先からの「発注書」はほぼあり、概ね「発注書」の内容は守られていると思われる。GMSからの正式な「発注書」はPBでもなく、メールで色サイズ別の数量が来る程度。GMSへの納入は一回で全部出荷されるわけでなく分納になる。当社は未引取りは最近はないが、完納までは少し時間が掛かる。手形のサイトは、販売先で中京地区は長い手形の先がある。和装関係は180日サイトの先があるが、サイトを短くしてくれない先は取引を減らして行っている。仕入先は、原料で90日から120日手形で支払い、加工先は現金支払いである。「歩引き」は名岐地区はまだあるが取引は減っている（歩引き1～3%）。関東圏はなくなった。GMS関係のセンターフィーは不当な率ではなく、逆に利用した方が安いと思われるケースもある。仕入先への「下請法」は遵守しており、常に社内の管理部がチェックしている。	「基本契約書」は、対アパレルとは先方フォームで締結し、対GMSとは全先との基本契約は締結していない。仕入先については、国内の加工場（染工場、縫製工場）は締結している。取引条件については、名古屋以西は長期手形があり、特に原料関係の取引先に多い。「歩引き」については、名古屋以西は依然として多く、関東圏ではなくなった。GMSからの発注書については、PBについては発注書があるが、それ以外はないのが現状である。引き取りについては、分納でも良いので全数引取ることが必要と考える。契約書の瑕疵担保条項で 不当な率をのまされるケース、また、上代の15%でしか引き取ってもらえないケースもある。

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
26	株式会社チクマ	<p>主要販売先及び仕入先とは「基本契約書」は締結しており、新規取引先とは、「基本契約書」の締結を行うよう心掛けている。縫製工場とは、「発注書」と注文請書は取り交わしているが、契約未締結先は、締結に務めたい。「歩引き」は販売先で数社残っていたが、合意のもと、段階を経て廃止を実行し今期に完了予定。仕入先との「歩引き」取引はなし。支払いについては、生地及び付属メーカー、及び縫製工場に対し、適正な条件で対応している。「下請法」対象の取引先へは、法律を遵守し対応している。発注はオンラインがメインだが、受注は大手取引先以外では、FAX・メールが中心である。業界全体として共通化による効率向上を求めたいが、現状では各社各様。ただし、効率化の余地はあると考える。</p>	<p>主要な販売先及び仕入先とは「基本契約書」の締結を積極的に実施している。新規販売先については取引開始時での契約書締結を義務づけていく方針。縫製工場の未締結先とは普及を含め締結を促進していく。「歩引き」については、廃止を条件に、段階を設けて対応している。仕入先縫製工場への支払いは基本現金払い。生地メーカーへは出荷日起算にて取決め日数での支払い。発注システムについては、生地メーカー等とはオンラインでの運営。受注については、全国多数の販売先との取引にて個別対応しており、電話・FAX・Eメールでの対応が多数を占める。消費税増税の影響は無し。国際標準については、JIS、ISOの取得が、今後企業としてのビジネス成立のキーワードとなると考える。</p>
27	蝶理株式会社	<p>「基本契約書」は対アパレルとは先方フォームで締結。それ以外の販売先とは「取引ガイドライン」の契約書に準拠した自社フォームで締結している。仕入先とは、委託加工基本契約書の内容を改訂し改めて二百数十社と再締結済み。また、委託加工基本契約書の締結を新規先の口座開設の条件としている。新規仕入先との取引条件は、すべて手形支払は90日にしている。既存先は「下請法」に該当する場合は都度見直ししており、120日手形を90日手形へ改訂している。加工先へは、月末締め翌月末現金支払いとしている。販売先の「歩引き」については裏地系の中小卸（副資材メーカー）からの「歩引き」は残っている。仕入先への「歩引き」、及び不当な金利引きはない。センターフィーは子会社がGMSからの各店配送に係る物流費を徴収されているが、取引開始時の基本契約で取り決めとなっている。GMSによりその比率はまちまちで、2014年実績では1～3%と幅がある。EDIについては、大手アパレルとは個別に対応しており、大手仕入先とも個別に仕入、請求データのEDI化に対応している。</p>	<p>「基本契約書」は、対アパレルとは先方フォームで締結し、それ以外の販売先とは、「取引ガイドライン」の契約書例に準拠した自社フォームで締結している。委託加工基本契約書は、内容を改訂し、改めて2百数十社と再締結済み。新規仕入先との取引条件は、手形支払いの場合、支払はすべて90日にしている。「歩引き」については、裏地系の中小卸からはまだ残っている。仕入先に対しては、一切行っていない。以前と比べて、販売先から不当な条件を迫られることはなくなった。取引情報のEDI化は、大手アパレルとは個別に対応しており、大手仕入先とも個別に仕入、請求データのEDI化に対応している。</p>
28	帝人フロンティア株式会社	<p>「基本契約書」は、販売先は基本的に自社フォームでの締結に務めている。対アパレルは先方フォームでの締結を求められるケースもあるが、社内ルールに基づき公平な内容で締結している。仕入先は自社フォームで全て締結。「発注書」も自社フォームで発行している。手形支払は古い取引の販売先は長い手形のままの先もあるが、素材は90日、製品は60日～90日が平均的な支払である。「歩引き」は、販売先は名岐地区は一部残っているがほとんどない。仕入先は一切ない。金利引きは、販売先はファクタリングが増えており適正な市場レートで設定されている。「下請法」に関して社内勉強会は随時おこなっている。また人事部CSR課が「下請法」及び工場監査（CSR）等も管理・強化している。EDIについては、旧NI帝人商事と旧帝人ファイバーのシステムを2015年4月に統合した。「SCM統一伝票」はオンワードとの直取引においては使っている。</p>	<p>「基本契約書」は、基本的に自社フォームでの取得に努めているが、対アパレルは先方フォームでの締結を求められるケースもある。仕入先とは、自社フォームですべて締結し、発注書も自社フォームに打ち直して発行している。「歩引き」については、名岐地区の販売先で相変わらず残っている。販売先はファクタリングが増えており、適正な市場レートで設定されている。取引情報のEDI化は、旧NI帝人商事と旧帝人ファイバーのシステムを2014年内を目途に統合させる予定で進行中であり、現時点では、「標準プラットホーム」でのインターフェースは考えられない。製品について、販売先からの要望があれば、ネット上だけの単独での利用を考えている。</p>
29	豊島株式会社	<p>「基本契約書」は、販売先は240社と締結済み。新規先は基本的に全て締結するようになっている。仕入先との委託加工基本契約書は900社内外と締結済み。仕入先への手形支払いの支払は90日以内としている。「歩引き」は、販売先は生地売りで2社、製品売りで1社から残っている。昨年度からは件数減った。名岐地区も含め、SCM推進協議会会員以外の企業には「歩引き」廃止が浸透していない様に思われる。仕入先に対する「歩引き」は全廃している。センターフィーはあるが不当な率では無い。販売先とのEDIについては、商売が前提となっている場合が多く、個別に対応を行っている。受発注データのやり取りを行っている取引先は現状ないが、発注データをどの段階で預けるかが重要。仕入先については、出荷兼請求・支払のデータ交換を行っている。</p>	<p>「基本契約書」は、販売先とは210社と締結済み。新規先は基本的にすべて締結するよう指導している。仕入先との委託加工契約書は900社内外と締結済みである。「歩引き」については、生地売りで4件、製品売りで2件あり、名岐地区ではまだ残っている。GMSでセンターフィーがあるが、不当な率ではない。販売先とのEDIについては、約30社とデータ交換を行っているが、各社各様の対応となっている。仕入先については、出荷兼請求・支払のデータ交換を行っている。</p>

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
30	日新実業株式会社	「基本契約書」はスポーツ・洗濯業界での取引先では未締結がある。「発注書」は必ず頂いている。「歩引き」は昨年1社残っていたが、6月1日から突然廃止されたので全廃となった。新規案件は必ず口座を開設することを義務づけた。支払手形は、素材メーカーは20日締め翌10日起算90日が平均。現金払いが多い。昔からのお付き合いもあり、受取手形については150日もまだある。金利引きの要望はない。電子手形も増えてきた。サンプルについてはほとんど有償にしている。受注が確定した時のみ価格はサービスとさせていただく場合が多い。ユニフォームについての企画の意匠権の所在が不明である。デザイナーを育てるためにも適正な企画料は必要。リバースオークションは下火となっている。	「基本契約書」は概ね締結しているが、スポーツ・洗濯業界で一部締結できていない先がある。一方発注書は必ず発行いただいている。「歩引き」は1社残っており、再三廃止を申し入れている。在庫については1年以内に引き取る事とのガイドライン指針に基づき、概ね1年以内に引き取って頂いているが、起算日等不明な点もあり、在庫の取り扱いに関して改めて「取引ガイドライン」の見直しが必要と考える。支払手形は20日締め翌10日起算90日がほぼ平均。受取手形は150日も一部ある。TAプロジェクトユニフォーム分科会については、百貨店も今後ご参加いただければよいと思う。百貨店と大手商社が分科会活動趣旨を理解し、ユーザーに対する過剰サービスの有無などを検討することがユニフォーム業界にとって重要と考える。
31	日鉄住金物産株式会社	「基本契約書」は国内仕入先600社、国内加工場57社、海外工場133社（現在取引ある先のみ）、海外検品工場3社、と締結済み。支払いサイトについては「下請法」を遵守している。GMS系はセンターフィーがある。「歩引き」先については昨年度から変更ないが、取引中止で実質減。現時点で17社残っている（SCM推進協議会非会員、関係が多い）。EDIは事務効率化に貢献している。得意先22社、仕入先12社、営業倉庫・加工場35社と行っている。アパレル、SPAとはデータ交換が進み、伝票レスが増えている。	「基本契約書」については、仕入先375社、国内加工場44社、海外工場378社、海外検品工場3社と「取引ガイドライン」に適合した「基本契約書」を締結済み。合併後の契約書フォームの見直しはあるが、締結済み契約書の地位は継承する。「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、従来通り営業部に対しては年2回、関連会社に対しては年1回実施する。新入社員に対しての管理部門での1年間の研修も継続する。事務処理の月末集中を回避する方策として、得意先・仕入先とのEDI化を積極的に進めていく。
32	丸紅株式会社 (丸紅ファッションリンク株式会社)	「基本契約書」の締結は販売先とは約90%程度できている。対アパレルとは双方話し合いの上どちらのフォームを使用するか決定して、内容を調整しながら最終合意の上締結している。「基本契約書」の締結できない販売先とは個別請求書（裏書条項記載）で対応している。仕入先とは継続取引先に対して概ね自社フォームでほぼ締結しているが数社のメーカーとは書面の内容で双方合意に至らず締結できていない。販売先からの「歩引き」、歩積みは数件程度残っているが、双方の取り交わしている契約に沿ったものである。仕入先への「歩引き」、歩積みはない。当社の支払い条件は、月末締め翌月末日払いが基本。手形の場合はサイト90日を厳守している。GMSのセンターフィー（各店配送費）については極端に公正を欠くものは認識していない。この数年間は各営業現場にて「下請法」の研修を実施している。尚、毎年、自己点検等で期中にサンプルを抽出してチェックを実施している。業界標準プラットフォームの推進は業界の一部企業だけで共有化事業を進めてもなかなか進まないと思われる。幅広く小売企業の全面的な理解を得て導入することが肝要と考える。	「基本契約書」の締結は販売先とは90%カバーできている。対アパレルは先方フォーム、自社フォームで締結するケース等様々だが、内容面では吞める所吞めない所をお互い歩み寄りながら締結。仕入先は、継続的な取引のある先に対しては自社フォームで締結している。販売先からの「歩引き」については、数件残っている。「下請法」遵守については、この2年間社内研修を実施しており、新人研修でも教育項目の1つになっている。取引情報のEDI化については、取引先と個別に対応している。「標準プラットフォーム」は、業界の一部企業だけで進めても、なかなか進めないのではないかと考える。
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、販売先はほぼ100%締結済み。アパレルは先方フォームで締結し、仕入先とは基本的に自社フォームで締結している。海外仕入先は個別契約書での対応がほとんどである。「歩引き」は、販売先も仕入先もない。支払いサイトは、全て締め後30日現金払い。出荷ベースでは60日以内としている。金利引きの先はない。「下請法」遵守については、昨年同様、e-ラーニング、社内セミナー、取引実態に合ったQ&Aをイントラネットで配信。内部監査部で下請法遵守を中心に引き続き監査が行われている。情報共有化に関する取り組みについてはアパレルと個別に対応している。OEM中心である以上、当社から先頭きってアパレル、仕入先を先導するのは難しいと思う。	販売先、仕入先、加工先との「基本契約書」については当社フォームのものを基本に締結している。仕入先等に対する支払に関しては「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いない。「下請法」に関しては昨年同様、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通じ社内啓蒙活動を行っている。情報共有化に関する取組については当社はOEM中心の業態であり、主導的立場に立つことは難しい。

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
34	三菱商事株式会社 (三菱商事ファッション株式会社)	「基本契約書」は、販売先とは自社フォームで締結するのが大半で、締結出来ない先とは個別契約書でカバーしている。仕入先についても「基本契約書」の締結を原則としている。海外仕入先とは個別契約書で対応している。仕入先とは「歩引き」、歩積みはない。仕入先への支払い条件は、工場や副資材メーカーに対しては、月末締め翌月末支払い、現金が大半である。また、「下請法」に基づいた支払いサイトになっている。「下請法」の遵守については、三菱商事ファッションの現場に対して、本体の法務部が講習会を年1回開催している。取引情報のEDI化は大手取引先とは個別に対応している。「標準プラットフォーム」は、アパレルが共通で導入し、これを使わないと取引が出来ない、という流れでないと難しいのではないかと考える。	「基本契約書」は、販売先とは自社フォーマットで締結するのが大半で、締結できない先とは個別契約で補充している。仕入先についても「基本契約書」の締結を原則としている。海外仕入先とは個別契約書で対応している。「下請法」の遵守については、三菱商事ファッションの現場に対しては、本体の法務部が「下請法」の講習会を行っている。本体では、独禁法、「下請法」の講習会・説明会を年数回継続して実施している。取引情報のEDI化は大手取引先とは個別に対応している。「標準プラットフォーム」は、アパレルが共通で導入して、これを使わないと取引ができないという流れでないと難しいのではないかと考える。
35	モリリン株式会社	「基本契約書」は、販売先は前年比15件増の222件と締結済み(実際使っている口座500件中)。新規先とは原則締結するように徹底している。仕入先との契約は自社フォーム作成中で来期から締結を徹底して行く。個別の「発注書」はある。「歩引き」は、販売先の産業資材(漁網)関係には残っており、手形サイトで180日～210日の先もあるが例外といえる。それ以外の取引先は通常90日～120日が多い。漁網以外の繊維の製品の取引先でも「歩引き」は残っているが、取引先の1割以下である(ホームセンターやGMSの先)。GMSではセンターフィーがあるがその率は微妙で高いか低いかの判断が難しい。備後地区のユニフォームアパレルとの取引において180日～210日の手形サイトが長く(産地の特性)、交渉しても変わらない先とは取引止めていく方針。仕入先への「歩引き」は撤廃済み。「下請法」該当先には90日以内の手形にしている。しまむらとは受発注含めたEDI化を行っており、EDI対応しなければ取引できないアパレルとはその都度、個別にEDI対応を行っている。	「基本契約書」は、前年比14件増の207件と締結済み。新規先とは原則締結するように徹底している。取引条件では、産業資材関係の販売先で、「歩引き」及び長い手形サイトの先がある。「下請法」に該当する仕入先に対して、再度見直しをして、90日サイトへの変更を徹底させている。EDI取引については、アパレルとEDI対応が取引条件となっている先と個別に対応中である。FISPAが進める「標準プラットフォーム」は、導入に関して、ある程度の強制力を持たせる方向でなければ、なかなか進まないのではないかと考える。
36	清川株式会社	「基本契約書」は、大手商社とは先方フォームで締結しているが、その他の販売先及び仕入先に対しては未締結。ただし、製品売買の場合と海外取引先とは締結している。また、「発注書」(個別契約書)は結んでいる。「歩引き」は、最も酷いもので210日サイトで3%引きのものがある。他にも3%程度の「歩引き」は残っている。仕入先に対しては行っていない。最近、大手先はコンプライアンスを重視する傾向にあるのは感じているが、クレームの際、製品の上代で補償するよう要求されるケースもあり、10数万円の売上に対して要求額が1000万円を超えた事例もある。その他、売上協力を要請される等、取引上問題だと思われる事もある。今後は「基本契約書」の締結を積極的に進めて行く。アゾ染料は、当社で扱っている物には基本的に使われていないと思っている。	
37	清原株式会社	「基本契約書」は、販売先とはほぼ締結終了。新規取引先とは、先方の要請に基づき、その都度結んでいく。主要仕入先135社(仕入総額約80%)と締結済み。発注については、自社システムを使って行っているが、一部クラウドを活用する方式に変え始めた。「歩引き」取引は、一部の地域の商慣習として残っていて、まだ全体の30%くらいはあるのではないかと。ただし、このSCM推進協議会会員の大手先は、この慣習を変えてくれている。受取手形のサイトは90～180日。総じてメンズ業界及び名岐、岡山、福山地区などが長く、210日のものもある。コンプライアンスは、中小企業庁の指導もあり、コンプライアンス体制のチェックリストを作成し、社内管理を行った。また、コンプライアンス関連のセミナーに社員を参加させ、啓蒙を行っている。	「基本契約書」は、大手(商社、アパレル)とはほぼ締結済み、中堅とは約50%と締結し、合計130社と締結済み。仕入先との「基本契約書」は、約80%の135社と締結済みで、発注については自社システムに入力すると自動的にFAXが流れるシステムになっている。関西以西(特に名岐、備後地区)でのメンズ系の取引先に振出日起算210日の手形が依然としてあり。「歩引き」については、去年からの交渉の結果、5社が撤廃してくれた。販売先に対して、「小口配送の運賃」の転嫁をお願いしているが、なかなか受けてもらえない。EDI化については、アパレルは独自に進めているが、品番数が多いために入力作業が煩雑で間違えてデータ化するリスクのある副資材ははずして、データ化を考えていると思われる。関西以西の婦人服以外の業界(学生服、ワーキングなど)に対して、「取引ガイドライン」の啓蒙が必要である。

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
38	株式会社 三景	「基本契約書」は、販売先のアパレル、商社とは締結しているが、縫製工場及び海外の取引先とは締結できていない。仕入先については、ほぼ締結している。また、仕入先に対する自社フォーム「発注書」の発行は徹底して行っている。逆に受注に際して、先方より「発注書」が発行されないケースはまだ残っている。「歩引き」は、全体的には減る傾向にあるが、昨年との比較ではあまり変化がない。手形のサイトも120～150日のものが残っており、最長は210日。コンプライアンスに関しては、内部監査部、法務コンプライアンス部を中心に、月1回の社長招集、年4回の社内啓蒙、情報共有を行い、引き続き管理を徹底している。	販売先との「基本契約書」は、アパレル、商社とは締結できているが、縫製工場とは、ほとんど締結できていない。国内下請先との契約書締結はできており、発注は自社フォームで行っている。「歩引き」先は減ったが、関西以西に残っており、2～3%の歩引きで、手形のサイトが120～150日と長い先もある。コンプライアンスは連結親会社の指導もあり徹底している。月一回は、社長が部長を集めて徹底を図っている。また、部署毎にコンプライアンス担当を定め、年2回情報共有する場を設けている。取引情報のEDI化は、まず出荷伝票のEDI化を優先し、伝票レス化を図りたい。
39	島田商事 株式会社	「基本契約書」は、昨年作った自社フォームの契約書を使い、主要仕入先に対して締結を要請して、かなり進んだ。販売先とはアパレル、商社からは先方フォームでの締結要請はあるが、縫製工場からはない。以前からの先方フォームの契約書の中には、必ずしもフェアとは言えない内容のものも多く、結果的に締結できていないケースもある。「発注書」は、アパレル、商社によって違いはあるが、正式なものが発行されていないことが多い。手形のサイトや「歩引き」の問題は全く変わっていない。酷い例では、220日サイトで2%引きで、現金の場合は5%引きの先がある。仕入先に対しては「下請法」に違反するような行為はしていない。「下請法」該当先以外でも支払い手形は90日。コンプライアンスに関しては、本社経営企画部で一元管理し、必要であれば顧問弁護士に相談するなど対応している。	「基本契約書」については、自社フォームを顧問弁護士と相談の上完成し、商品部・経理部と連携して、常時取引のある先との締結を進めている。「歩引き」については、名岐地区は依然として多く、手形で2～3%引きでかつサイトが220日の先もある。岡山のメーカーにも現金引き2%、手形でも2%引きの先がある。また、縫製工場からの「歩引き」も依然としてある。「標準プラットフォーム」については、推進するのであれば、アパレルが共通のプラットフォームを作り、それに関連商社、副資材商社が合わせる形で進めるしかないと考え。海外調達も増加傾向にあるため、品質確保の為に社内ラボを設備投資し、自主的に検査を行なっている。
40	テナック 株式会社	販売先との「基本契約書」は、縫製工場、商社中心に締結。特に縫製工場とは極力締結するようにしている。仕入先とは締結していないが、「発注書」を自社フォームで発行しなければ仕入計上できない仕組みになっていて、これが個別契約書の位置づけになっている。販売先からの手形の一部に長いサイトが残っているが、基本的にはコンプライアンス遵守の取引になっている。また、仕入先に対して120日手形で支払っているところもあるが、90日に短縮するよう、社内で協議中。「歩引き」取引は行っていない。また、販売先からの「歩引き」もなくなってきている。システムを使っているのは、先方のシステムに個別に対応するケース、電話回線で発注を貰うケース、自社のシステムを利用して貰うケース等さまざま存在している。	販売先との「基本契約書」は、特に国内縫製工場とは、極力締結するようにしている。仕入先との基本契約は締結していないが、発注書は自社フォームで発行しなければ、仕入計上できない仕組みになっている。国内縫製工場からの支払いは、120日以上の手形もあり、短縮の交渉中である。「歩引き」については、販売先からはなくなった。仕入先へ「歩引き」は全廃しているが、一部に昔取り決めたままの120日手形で支払っている先もあり、90日サイトにするよう先方と協議中である。EDI化は取引先のシステムに個別に対応している。ケースがほとんどだが、自社のシステムに乗ってもらうケースも一部ある。システム開発はすべて社内の人員で対応している。
41	ナクシス 株式会社	当社では、以下の3つの理由から「基本契約書」の締結は行っていない。①縫製メーカー単位では件数が膨大で、登録・管理が煩雑になることが想定される。②口座確認の際、基本条件確認書（支払条件・サイト等を確認する簡易的な内容）で確認している。③回収に際し、倒産以外で訴訟等大きなトラブルになるケースは稀で、大事に至る場合はメインの契約を行うアパレル企業へ都度相談を行う。これに従い、国内取引先とは補充的な意味で、②の取引申請書を作成している。今年から国内新規取引先の場合、先方の捺印を社判に変更した。海外取引の場合は商社、工場との3社間覚書を交わしている。「歩引き」は、尾州以西の販売先からのものが残っている。「歩引き」をなくして貰うよう先方と交渉しているが、現状では断られている。受取手形のサイトは、一部に120～150日のものがあるが、大手販売先は「下請法」の範囲内になっている。RFIDは、今年も新たに数社導入予定で、徐々に広がっている。「標準プラットフォーム」の導入は期待できる反面、現在、受発注・項目、仕様の多様性への対応がセールスポイントでもある為、統一スキームになった場合の商材の低価格化の懸念、業務受託の差別化課題があると思われる。	「基本契約書」は締結していないが、国内工場とは、取引開始時に決済条件の記載された取引申請書を作成、海外工場の場合は、商社、工場との3社間覚書を締結している。仕入先も同様に決済条件等記載の取引申請書に先方捺印を貰っている。海外工場への販売は、回収長期化、一部焦げ付きになるケースがあり、取引当初は現金決済で、支払いが滞留した場合、次の出荷をストップするなどの対抗策をたてている。RFIDは引き合いが多くなってきている。取引情報の「標準プラットフォーム」によるEDI化には期待している。

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
42	株式会社 フクイ	「基本契約書」は必要に応じて締結しており、現在は取引量全体の30%が締結済み。販売先とは、取引開始時に自社規定の取引申請書に取引条件を記載している。仕入先に対しては、自社の取引条件が記載された取引申請書に必要事項を記入し、自社システムに登録してから取引を開始している。その際、自社規定の「発注書」を必ず発行している。「歩引き」取引は行っていない。販売先から「歩引き」されるケースもない。取引全体の80%は自社開発のWEBシステムを利用してもらい受注している。その他EDI取引は販売先の要請に個別対応を行っている。「SCM統一伝票」は販売先の数社で活用している。JIS絵表示変更については、日本アパレル・ファッション産業協会が構築している取扱絵表示検索システムと販売先が独自に構築するマスター管理のどちらにも対応すべく、仕組み、体制作りの準備を進めている。	「基本契約書」は締結していないが、自社フォームの取引申請書に販売先に取引条件等を記載してもらい取引をスタートするようにしている。販売先から「歩引き」されるケースはない。受注は7～8割は自社開発の受発注システムでEDI化している。中国での現地販売は、回収が遅延することはないもの焦付きはない。消費税増税前後は予想ほどの混乱はなかった。RFIDは、店舗だけでは費用対効果が出にくく、物流も参画しないと大きな費用低減には結びつかないという意見もある。
43	丸和繊維工業 株式会社	「基本契約書」は、販売先のアパレルとは先方フォームで締結している。素材の仕入は、100万円未満は現金払い、100万円超は90日手形。外注加工は現金払い。覚書を交わしている相手先から要請があった場合、法定内で金利引きをして現金で払うことはある。「歩引き」で1社だけ残っていた先とはなくすことができた。仕入先に対しては行っていないので、「歩引き」は全廃できた。全般的に理不尽な取引はなくなってきていて、良い傾向にあると思う。アパレル個別のシステムを使っての受発注、出荷情報のやり取りは従来通り。自社システムとのインターフェイスは行っていない。アゾ染料、取扱絵表示の変更、法令遵守に関しては、社内との関係部署で対応している。	「基本契約書」は、販売先のアパレルとは、先方フォームで締結している。素材の仕入れは、100万円未満は現金払い、100万円以上は90日手形で支払っている。外注加工先（刺繍、縫製）は、すべて現金払いである。「歩引き」は、販売先からは1件だけ残っている。取引情報共有はアパレルのネットサイトに入る方式で、受発注情報の入手と出荷情報の入力を行っている。取引情報のEDI化については、中小企業の効率化に繋がるよう是非進めて欲しい。消費税増税前後で、特に価格転嫁されるようなことはなかった。
44	クラレトレーディング 株式会社	販売先の中には「基本契約書」を締結していない先は残っている。「発注書」の発行は仕入れ・販売とも必須としている。電話での受発注は原則受け付けていない。販売先との手形サイトは概ね150日以下に収まっている。取引先との個別EDIは多い。「FISPA標準プラットフォーム」については大手アパレルが採用すれば追随する企業が出てくると思う。円安の影響は大きく受けている。価格転嫁の要請しても、アパレルやメーカーには理解頂いているが、エンドユーザーの理解はなかなか得られない。衣料繊維事業全体としては輸入2、輸出1の割合である。輸出については引き合いが自然に増加している部分がある。「下請法」については遵守を徹底している。	昔からの販売先の中には「基本契約書」を締結していない先は残っているが、個別発注書を厳しく管理しており問題はないと判断している。販売先との手形サイトは昨年より更に短期となり、150日はない。仕入先については90日指定期間現金でば対応。また「下請法」の遵守には特に意識している。EDI取引についてはアパレルの導入が進めば検討してみる。消費税増税の前倒し受注は多少あったがあまり影響なし。円安の悪影響の方が大きい。
45	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)	新規取引先は全て「基本契約書」を締結している。社内ルール上取引開始時には必須。スポット契約については、個別発注書に全条件を記載した上で必ず発行している。全取引先と「歩引き」しているからとの理由で「歩引き」をされている取引先が2社ある。1社はSCM推進協議会会員。先方も廃止しようとの意識はある。もう1社は非会員の福山のユニフォーム関係の会社。決済条件については新興産業との合併時に新興産業の決済条件を踏襲。東洋紡時代の生地売り(商社への販売)は出荷日計算90日手形か期日キャッシュ。在庫については基本的には全量引き取って頂いているので残らない。法令遵守については厳しく教育している。内部統制や商標を中心に毎年テストを行っている。シミュレーションではなく、実際に処理をした伝票など現物を使用しておこなっている。	新規取引先の「基本契約書」は社内ルール上全て締結している。昔からの取引先には未締結の先も残るが発注書発行の徹底で対応している。仕入先との「基本契約書」は全て締結。「歩引き」取引については「全取引先に『歩引き』をお願いしているの」との理由から取引継続の観点から継続している販売先が2社ある。仕入先への「歩引き」はない。なお、内部統制上仕入先への「歩引き」は出来ない仕組みになっている。販売先は出荷日計算90日手形が基本。製品在庫は全量引き取って頂いている。下請法は厳しく遵守している。仕入先への決済条件は60日以内現金払いで統一。消費税増税に関しては、駆け込み需要は多少あったが4月以降の反動減はなかった。伝票の現物を用いて内部統制や商標権に関する教育には力をいれている。

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
46	東レ株式会社	<p>繊維事業の取引においては、すべて「基本契約書」を結んでいる。「歩引き」取引はない。ただし、関係会社が関係している委託加工先(特に海外)も非常に増加しているので「下請法」の遵守状況も含め更に注意を払いたい。仕入れ先は60日現金決済、販売は大手の場合90日手形が基本。円安、エネルギー、一部の原料高騰に関して、特に染工場の環境が厳しいと認識している。値上げ要請を受けた場合は真摯に対応・協議している。「下請法」が取引上関係する部署については、法務部による年2回実態調査が行なわれている。全社員向けに下請法・独禁法・法令遵守・CSR等に関するeラーニングを活用した教育や研修講座が適宜実施されると共に職場単位の定例会議を通じて、情報共有を図っている。本年度後半から内部統制に関して、新たなチェック体制、仕組み作りがスタートし、来年度より運用される予定。一般経費や様々な仕入処理についても、必要な添付バウチャー、伝票類の厳正化を経理部を中心に運用強化している。</p>	<p>社内ルール上「基本契約書」締結なしには取引を開始できないため、全取引先と締結している。「下請法」については法務監査部が社内実態調査を年数回行っている。また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、社員全員の意識向上に努めている。今後はグループ関係会社の教育が課題。「歩引き」取引、「金利引き」取引は一切行っていないと認識している。決済条件については仕入先とは60日手形または現金決済が原則。販売先とは大手商社を中心に90日手形が基本条件である。受発注システムについては大手商社を中心にほぼオンライン化している。消費税増税については駆け込み需要、反動減とも想定内であるが、アパレル小売市況全般に力強さに欠け、先行き不透明。中小仕入先からの人手不足、運賃、原燃料の高騰理由による値上げ要請に対しては、個別に対応している。</p>
47	中伝毛織株式会社	<p>「基本契約書」は当社はほぼ完全に締結されている。一般的に「基本契約書」の内容は販売先の担当者も内容を知らないケースが多く、さらに「基本契約書」の内容が発注者側に優位になりすぎている例も多い。特に、瑕疵担保、保険、検査についての項目などが発注者優位の文面が多い。フレームがあったら永遠に対応することなどひどい例もある。中小零細企業ではリーガルチェックなどできないのが実態。当社では「歩引き」は一切ないが、尾州地区では岐阜のメンズと中堅のアパレルで「歩引き」の慣習が多く残っている。中堅のアパレルには、出荷されるまでは長期で在庫を持たせて、出荷後は短期サイトとしている企業があるとも聞く。昨年来、原材料やエネルギー高騰に価格転嫁が追いついていない。羊毛については価格転嫁は相当数の原価アップに対して半分もできていないのが現状である。染料についても中国輸入部分が環境基準規制問題などで高止まりしている。</p>	<p>仕入先、販売先との「基本契約書」はほぼ締結済み。手形の決済条件については、150日以上の販売先からの要望は基本的にはお断りするか、商社に間に入っていたくようにしている。他産業より生産行程が長い繊維産業は分業が多いためやむを得ない点もあるとはいえ、サトが際限なく伸びる懸念がある。在庫に関して、当社は加工業のように製品が仕上がった時点での請求ができないため、生機在庫を1年以上抱えることがある。「取引ガイドライン」に追加項目として、在庫の持ち方、運賃負担(全て当方が負担している)のあるべき姿について議論を重ねていただけないか。消費税増税の影響はあまりなかったが、円安に伴うエネルギー高騰がコストに与える打撃は深刻な事態と認識している。</p>
48	日本毛織株式会社	<p>仕入先との「基本契約書」は全て締結。販売先は特定販売商社とは締結している。スポット契約先については「発注書」のみで対応しているが問題はないと判断している。「発注書」を発行しないと製品を製造できないシステムになっている。「歩引き」は昨年までメンズの販売先に「社残っていたが取引を止めたので完全になくなった。百貨店などのエンドユーザーは見本費を払わないことが多い。メーカー、アパレル、百貨店間での見本費についてのルールなども取り決めが必要と考える。EDIについては仕入先が3社なのでオンライン接続されているが、その他の取引先はメールとFAXで行っている。</p>	<p>仕入先との「基本契約書」は全て締結。販売先は特定販売商社については「基本契約書」は締結している。スポット契約が中心の大手商社とは未締結であるが問題ないと判断している。発注書については内部統制上必須なこともあり、厳格に管理している。「歩引き」「金利引き」を要求されていた先は、現在は取引をお断りしていることもあり、販売先、仕入先とも「歩引き」「金利引き」は全て廃止されている。今後は見本費や在庫の位置付けについてのルールを議論していただき、「取引ガイドライン」に項目を追加頂きたいと思う。EDI取引は特定販売商社とはオンライン接続されているが、その他の取引先はFAXやメールで対応している。</p>
49	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「取引ガイドライン」の精神に則って締結している。販売先、仕入先に対する「歩引き」はない。孫会社のダイヤモードは解散して、機能は三菱レイオンテキスタイルに集約された。「下請法」については社内教育や研修を強化して厳しく進めている。トップのコンプライアンスに対する関心は以前より強い。同業他社との会議は全てデータベース化し、報告者、議事録などきめ細かく整備している。システムに関しては有カアパレルが仕入先も含めたシステムを構築すれば、メーカー、商社、追ってテキスタイル各社とも追随することになる。SCM推進協議会が繰り返し地道な聴き取り調査を実施すること自体に大きな意義があると考えている。</p>	<p>「基本契約書」は「取引ガイドライン」の精神に則って全て締結している。孫会社(ダイヤモード)を含め、「歩引き」「金利引き」は販売先・仕入先にもない。仕入先に対する支払い条件は未締め翌月20日現金払いが原則。販売先に対しては120日受取手形が多いが問題なし。「下請法」は厳しく遵守している。「標準プラットホーム」については川下企業の状況が固まった段階で検討してみたい。消費税増税については問題なし。テキスタイルは返品自体がなく、仮にあって営業対応できる。</p>

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
50	御幸毛織株式会社	「基本契約書」は「下請法」対象の外注先とは全て締結している。「発注書」は必ず発行している。販売先については大手とは締結済み。自社グループ内企業については「発注書」がない場合はあるがグループ内統制はしっかり行っている。外部通報制度などでのコンプライアンスは徹底されている。「歩引き」については販売先で名岐地区のアパレル1社と他2社のみ残っている。廃止の申し入れはしているが、反応は悪い。受取手形サイトは振り出しから最大210日の先が残っている。家内労働法についてはあまり認識がなかった。円安における採算悪化とオーストラリアの羊毛価格高騰(食肉ヘシフトしているため)の対応に追われている。価格転嫁浸透度が課題。アゾ不使用宣言は開始して3年になるが、不使用証明書が必要になるなど手続きは煩雑になっている。	大手販売先や「下請法」の対象となる外注先とは全て「基本契約書」を締結しているが、中小販売先の一部には締結できていない先は残っている。発注書は自社グループの一部企業以外には全て発行している。毎年グループ全社員にコンプライアンスマニュアルが配布され、その読み合わせと説明会の実施、内部通報制度等によるグループ内のコンプライアンス遵守の教育を実施している。「歩引き」については名岐地区のアパレル数社との間で残っている。機会あるごとに廃止の申し入れはしているものの反応は鈍い。仕入先に対しては数年前に「歩引き」を全廃した。「標準プラットホーム」の普及は大手アパレル次第と考える。円安と原料高による採算圧迫は深刻な状況である。
51	ユニチカトレーディング株式会社	「基本契約書」はほぼ全社と締結しており未締結先に関しては社内でリストアップして締結推進している。社内手続き上、「基本契約書」締結は必須となっている。「発注書」も発行している。在庫の引き取り期限については、取引先との取り決めが必要。滞留在庫は、社内会議でチェック、管理している。備蓄在庫は、追加発注に備えるなど取引上やむを得ない面がある。「歩引き」は中京地区に1社あるが、契約書を締結して問題はない。エネルギーコストに関しては、ガス単価(石油単価に連動)が下がったこともあり、昨年よりは落ち着いた。円安等のコストアップ分の客先への転嫁は難しい。約半数は転嫁できていない。決済条件は、社内の与信審議会を通じて厳しく管理している。SCM推進協議会の活動のおかげもあり、社内で「歩引き」、歩積みに対しては強く意識するようになった。	「基本契約書」は全社と締結している。社内手続き上「基本契約書」締結は必須。「歩引き」については販売先で1社、「歩積み」取引も1社残っているが、「基本契約書」や覚書きを交わし、適切厳格な対応をとっており問題はないと判断している。決済条件は社内与信会議を通じて厳しく管理しているが、サイトが長い取引先については更に短縮につとめたい。また、個別の契約書には価格・数量・決済条件・限月を明示している。受注して納める方は納期・品質を遵守し、発注して購入する側は限月には引き取り履行すべきと考える。消費税増税については駆け込み需要が一部あったが影響はない。円安・原材料・エネルギーの高騰によるコストアップは大きな課題。販売先への価格転嫁交渉は苦勞している。
52	小松精練株式会社	「基本契約書」の締結なしには取引は行わないルール。「歩引き」は一切受け付けない。また、取引先とは手形レス化を推進中で90%以上は支払い・受け取りとも期日キャッシュを実現している。CSRについては昨今では自社のみが法令遵守すれば良いというものではなく、ここ最近では労働環境を含めてサプライチェーン全てへの目配りが必要となっている。たとえばアパレル業界も含め加入している団体(有害物質素材ゼロ等)への取り組みや審査などへの作業負荷は高いが非常に意味の大きい重要な事項となっている。7月付けで環境管理室を新設し、社員への教育を含めた環境保全に対する全社活動を促進している。染料の高騰は引き続き継続している。価格転嫁は徐々に行っている。中国における原材料価格高騰が原因。	「基本契約書」「委託加工基本契約書」など重要契約書は全て締結している。「歩引き」「金利引き」は販売先・仕入先とも無い。要望されても原則受け付けない方針。決済条件は入金、支払い共に手形レスへの変更を客先との了承のもとに行っており、事務処理の簡便化を目的としている。現在の大きな課題は原料高である。フォーマルブラックの主力である合織(ポリエステル)の黒色など濃色染料が高騰(昨年比3倍の染料も有り)、また燃料染料薬品は20~25%高騰している。一方染色加工料金の価格転嫁は思ったほど進んでおらず、死活問題との声も同業から聞こえる。染料の中間体はほとんど中国だが、環境汚染の問題から中国当局の規制も厳しくなり、更なる高騰を招いている。現状の染色業界の大きな課題は、この染料や薬品、燃料問題。付加価値のある新商品開発と品質にて活路を見いだしたい。
53	サカイオーベックス株式会社	「基本契約書」は原則締結することとしているが、アパレル会社との取引が急増し締結が後追いになることがある。「歩引き」については「取引ガイドライン」作成時から経営トップの指示で廃止要請を行って以来減少してきたが、インテリア、名岐地区アパレルの一部の会社で残っている。「金利引き」は、当社にはないが、子会社とアパレル企業間で残っている。公正取引協会主催の下請法セミナーには、取引先に縫製工場や機屋も多くあるため営業担当者には積極的に参加させている。中国の環境問題もあって原料(染料)は高止まりしている。大幅なコストアップとなっているが、適正加工料金への見直しなど価格転嫁に苦勞している。	自販取引で新規顧客が増加しており、締結が後追いになることはあるが、「基本契約書」は原則結ぶことにしている。新規取引先からの「歩引き」要求についてはお断りしている。インテリア、水着、アパレル、婦人衣料との間で「歩引き」取引(先方の要望)が一部残っている。インテリア2社については今回のヒアリングを機会に改めて廃止の要望を伝えたい。アパレル1社は売上高に占める比重が大きく廃止の申し出自体が難しい部分がある。納入業者が一斉に声をあげない限り真の「歩引き」廃止は難しいのではないかと。当社での金利引きは無いが、子会社とアパレル企業間での「金利引き」はある。EDIは当社システムが追いつかず対応が難しい。海外からの製品輸入比率が高いためEDIを進めにくい実情もある。アパレル(特に通販メーカー)が発注をオンラインで行うようになると導入せざるを得ない。

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
54	株式会社 トー	「基本契約書」はほぼ締結している。「発注書」も必ず発行、受領も行っている。「歩引き」は仕入先、販売先ともなし。かつて尾州地区においては、SCM推進協議会の方針を受け、「歩引き」を行っていた企業に対して「歩引き」廃止に動いた。またそれに連動して長期手形を現金化することも検討した。その際（業界として）現金化の交換条件として一部「歩引き」を認めたケースはあった。艶金を引き継いでトーがSCM推進協議会入会した際、「歩引き」廃止を目指したが「歩引き」廃止を行うかわりに現金決済から逆に90日手形に戻った先もあった。家内労働法の対象先は直接にはないが、機屋、燃糸での実態については今後注意を払いたい。尾州ネットは「FISPA標準プラットホーム」のシステムが構築できた際に連動できればよいとは思いますが、いつ発注が来るかわからない原料の供給体制からの再整備が必要と考える。原料、特にウール糸と染料は高止まりしている。燃料はやや下がり気味。染料助剤はあがっている。トータルとしては相殺されている。	「基本契約書」はほぼ締結している。「下請法」については遵守しており、「歩引き」は仕入先、販売先ともに無い。「金利引き」については染色整理は改善されたが、テキスタイルにおいて販売先とのあいだに「金利引き」長期手形サイトがまだある。現状の課題としては、エネルギーコストの上昇に加え、染料の値上げも進んでいる中、小ロットの受注が増加している事がある。今後は適正ロットでの発注をお願いすると共に小ロットのアップチャージの見直しも検討している。
55	東海染工 株式会社	「基本契約書」は取引条件書とともに委託先・販売先との間では完全に締結している。長年の付き合いのある仕入先については未締結の先も残っている。「発注書」は完全に発行している。記録を書面に残す事は社内で厳しく指導している。同じ委託先にもかかわらず社内の部署によって異なっていた取引条件は本年から統一した。手形から現金に決済条件を変更した先も増加。「発注書」なしには生機の発注は行わない方針で在庫も持たない。「歩引き」は一切ない。京都には「歩引き」を要請してくる企業が残っているが、社内ルールを盾に一切受けていない。当社は初期の段階から「歩引き」廃止を唱えてきた。無償サンプルは大きい金額なので問題である。	「基本契約書」に加えて「取引条件書」も作成し、販売先および委託先については全て締結している。販売先が同一にもかかわらず部署によってルールが異なる場合は、担当レベルの「取引条件書」で代替している。当社内でも事業部により同一販売先でも契約内容が異なる場合がある。発注書も完全に発行している。記録を書面に残す社内指導は徹底している。「歩引き」「金利引き」は一切なし。社内ルールを盾に一切の「歩引き」要請は受けていない。「下請法」については企業の規模に関わらず長いサイトは問題である。中小零細企業からの発注も多く、立場が逆転していることが多い。染色業界は特に「下請法」の対象となる会社の立場が強い。EDIはアパレル大手の導入如何が鍵である。
56	イオンリテール 株式会社	「基本契約書」は全ての仕入先と自社仕様にて締結している。イオン行動規範に則り、コンプライアンス関連では外部のセミナーにも積極参加、社内でも関係者全員を対象にしたコンプライアンスセミナーを毎年実施している。「歩引き」、金利引きは衣料品取引においては全廃している。EDI取引としての流通BMSはほぼ導入が完了し、現状では経営統合したダイエーとのシステム面の連携を進めている段階である。取扱絵表示の変更、アゾ染料の規制は品質管理部門の担当が当初より業界の議論の場に参加して法制化への対応を行っている。オムニチャネルへの取組みは今後の重点取組領域として強化する方針である。	「基本契約書」は自社仕様にて全ての仕入先と締結している。毎年定例的に「イオン行動規範」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いる、本年度は消費税増税に係わる下請取引の項目を講習に加えた。「下請法」に関しては公正取引委員会が主催する外部の「下請法セミナー」にも参加している。「歩引き」及び「金利引き」は衣料関連の取引に於いては全廃している。取引先には、取引実態に関するアンケートを定例的に実施して、お互いのコミュニケーションの円滑化を図っている。「流通BMS」の導入についても積極的に推進し、2000社を超るほぼ100%の導入が達成されている。消費税増税に伴う価格の表示は「本体価格表示」と「総額表示」の二段表示として対応し、諸経費は当社にて全て負担した。「取り扱い絵表示」、「アゾ染料」に関しては品質管理の専門部門を窓口に対応、「TC133」（衣料品のサイズシステムと表示及び計測方法）に関しては、国際標準化への参加が必要と認識している。
57	株式会社 トヨーカ堂	「基本契約書」は口座開設とセットにて全ての取引先と締結している。発注は自社のシステムにて行われている。特に下請取引はシステム上で登録しFT（フェアトレード）委員会がウォッチを行い、支払い取引進捗等のアラームを発信する仕組みを導入している。2年前より仕入基準書にはアゾ染料不使用宣言書の提出要請を盛り込んでいる。法制化に向けては不使用宣言書の確かさが課題と認識している。公正取引の確保を目的としたFT委員会では、その活動を強化し公正取引委員会の下請け法違反事例、店頭での表示違反の指摘等、直近の事項を盛り込んだ情報の発信を全社に対して行っている。グループ会社全体の経営方針として推し進めるオムニチャネル戦略では、本年度中に実践の形としてGMS、コンビニエンスストア、百貨店その他で販売と受取が出来る事業を打ち出す予定である。	口座申請・品番申請の稟議と「基本契約書」の締結をセットとしたルールにて、全ての取引先と「基本契約書」を取り交わしている。発注に関してはシステムへの登録・承認を経て「発注書」が発行される仕組みとなっている。「FT（フェアトレード）委員会」の活動を推進しており「下請法」の遵守及び消費税増税にかかわる教育・研修会を開催している。特に本年度の消費税増税に関しては関係テーマを毎月設定し、関係者全員を対象とした説明会を開催した。「歩引き」「金利引き」等は一切無く、支払いは全て現金で行っており手形での支払いは存在しない。消費税増税に係わる価格表示に関しては、「本体価格と総額（税込）の併記」として対応し、その価格表示変更に係わる諸コストは全て当社にて負担した。「ISO国際標準化」への取組みは専門の「QCセクション」がプロジェクトチームを設置して、法制化等へ適切に対応する体制を準備している。「セブン&アイHDGS」では各業態（コンビニ・スーパー・百貨店・その他）の垣根を取り払い「オムニチャネル化」等、総合的シナジーを生かす事業を推し進めている。

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
58	株式会社 ダイエー	<p>「基本契約書」の締結は取引口座の開設とセットで、自社フォームにて全ての仕入先と結んでいる。発注はオンラインの自社システムにて「下請法」に則り、電子取引の要件を満たした方法で発行をしている。「歩引き」、金利引きは全廃している。支払いは現金を原則としており、手形取引は非常に限られている。下請取引では毎月10日締め翌6日払い、締め後26日ルールとなっている。EDI取引では昨年来JCA手順から流通BMSへの転換を進めており、本年7月末の完了を予定している。業務面ではイオンの完全子会社化に伴った連携を進める中で、別法人として立地に合わせ地域の市場に合わせた商品展開を予定している。取扱絵表示、アゾ染料に関しては品質管理部門より全社への説明会を実施を済ませている。</p>	<p>「基本契約書」は取引口座の開設とセットにて、自社フォームにて全ての仕入先と締結している。「金利引き」及び「歩引き」等の不適正な取引は、取引先が「下請法」で定められている資本金額にかかわらず、全廃している。下請取引に関する支払いに関しては商品部門と経理部門が「60日ルール」を毎月チェックする体制を構築している。システム関係では、「流通BMS」の導入を推進しており、本年度末には殆どの仕入先が導入する計画となっている。事業面では昨年8月にイオン株式会社の連結子会社化となり、スケールメリットを生かした商品の調達、物流の効率化や販売促進面（宣伝・カード）での連携を進めている。</p>
59	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。製品の発注は自社のWEB基幹システムにて適切に発行をしている。社内の下請取引の啓蒙活動としての研修は毎年継続的に実施している。「歩引き」、金利引きは全廃した。支払いは利便性も考慮してファクタリング、でんさいネット等の仕組みを採用している。取扱絵表示のISO基準への整合化に伴う変更及びアゾ染料規制の法制化に対応した社内説明会を計画中である。生産拠点は海外生産は中国中心からアセアンにシフトを進めているが、一部では日本製製品の販売も行っている。</p>	<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2回定例的に「下請法」遵守に関する研修を実施している。発注行為に関しては行政の指導に則った仕様の発注書を発行している。「歩引き」及び不適正な率の「金利引き」取引は一切行っていない。「物流業務」に関しては現在再構築中であり、従来行ってきた物流センター経由の納品を止めて、現在は仕入先からの直納の体制としている。消費税増税に伴う価格表示は各事業部毎の判断として一部で混在はしているが、大きな混乱は発生しなかった。今後の海外ビジネスの拡大に向けた国際標準への対応の重要性は認識している。自社EDIシステムは構築済みであるが、将来的には「標準プラットフォーム」導入も検討している。システムの導入普及に向けては導入費用及ランニングコストの明確化が必要である。</p>
60	株式会社 丸井グループ	<p>「基本契約書」は全ての取引先と締結している。全社で推進する賃貸借契約は順次各店で構成比率を高め新たなビジネスモデルとしての確立を目指している。「歩引き」、金利引きは全廃済みである。支払いは全て現金、サトは20日締め翌月10日払い、最長50日以内の支払いとなっている。流通BMS導入は古いEDIからの切替もあり計画より進み現在170社と取引をしている。オムニチャネル戦略として、従来からのネット通販受取窓口の設置や在庫の一元管理を進める他、傘下の物流事業会社を活かして、取引先との業務全般を合理化させるフルフィルメント事業も進めている。取扱絵表示、アゾ染料に関しては、お客様サービス部門が窓口となり法制化の動きに対応した活動を進めている。</p>	<p>「基本契約書」の締結は全ての仕入先と取り交わしている。当社グループのビジネスモデル変換に伴い「定期借家契約」が増加している。社内の公正な取引推進を目的に「下請法」研修を定期的で開催している。「歩引き」「金利引き」の取引は全廃している。支払いは全て現金で例外は存在しない。「流通BMS」は現状180社と取引を開始し、本年度末には200社まで導入企業を増やす計画である。消費税増税に伴う価格表示に関しては「本体価格」と「総額(税込み)」の併記とした。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進しており、「店舗」と「Web」の在庫の統合一元化及び物流面での改革を進める等の「オムニチャンネル化」に対応している。SCM推進協議会には異業種との交流及び情報、特に川上企業の情報にメリットを感じている。</p>

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
61	株式会社 そごう・西武	「基本契約書」は仕入先・販売先ともに全て締結。「発注書」は全て発行している。社内規定として販売先とは「発注書」、受領書・発送明細がないと契約を認めない。「下請法」対象企業が発注先の場合の在庫は、全て当社が買い取りをしている。「歩引き」は一切ない。支払い条件は月末締め翌月末現金払いで統一。「下請法」については以前より管理を厳格にしている。家内労働法についての対象先はない。自社の在庫状況を統一フォーマットで見られるシステムを構築中。今年8月検証、12月に完成予定。2020年の東京オリンピックに向けて、ユニフォーム業界の業績は向上すると予想している(鉄道、ホテル等の需要を期待)。	「基本契約書」は仕入先・販売先ともに全て締結している。また、お客様(販売先)の発注書・受領書・発送明細がないと契約として認めない社内規定としている。発注書は全て発行している。発注分についての在庫は「下請法」対象企業が発注先の場合、全て当社が買い取ることにした(従来は折半で処分)。「歩引き」は昔から一切なし。支払い条件は翌月末現金払いで統一。「下請法」についてはセブン&アイの法令遵守(CSR)対応は厳しいため以前より管理を厳格にしている。製品倉庫の在庫は当社、仕入先、客先とも在庫状況が見えるしくみを構築するなど、在庫切れ防止には最善の注意を払っている。逆オークションは競争条件が曖昧なため現在は参加していない。
62	株式会社 大丸松坂屋百貨店	「基本契約書」は全取引先と締結出来ている。口座開設がなければ取引出来ない社内ルール。製品仕様書は取引先・メーカーとの間での取り決めを行っている。新旧を問わず、全取引先に対して定期的に審査を行っている。昔から取引先であるからとの理由で「基本契約書」を省略することはない。「発注書」は、仕入先に発行している。「歩引き」、金利引きは、販売先・仕入先ともに一切ない。支払いサイクルは20日締め、翌20日現金払いで手形はない。コンプライアンスについては、社内で厳しく厳守の指導をしている。基本的に受発注で在庫は持たない方針。	「基本契約書」に関しては全取引先と締結。口座開設なしでは取引できない社内ルールになっている。また、製品仕様書などでエンドユーザーとの取り決めは厳格に行っている。全取引先に対して定期的に取引状況の審査を行い、一定期間売上げがない場合、口座が自動的に消滅するシステムである。長年取引があるだけの理由で「基本契約書」の締結を省略することはない。「歩引き」「金利引き」は昔からなし。仕入れ対象先はほとんど中小企業。毎月一回は社内でコンプライアンス厳守については繰り返し徹底指導している。決済条件については60日以内の支払いを徹底している。発注はFAXとメールが多いが、取引先からの指図書から発注書に転記する事務処理量は膨大である。基本的には受発注での在庫はもたない方針。国際標準に基づく洗濯表示の切替えについての準備はすすめている。
63	株式会社 高島屋	「基本契約書」は口座開設時に締結が前提。「発注書」は完全に整備している。支払いについては1ヶ月単位の現金払いで統一。受注段階から計画的に情報共有化を進めており、最終的には全品買い取っていただく条件で適宜生産を進めているため在庫問題は発生しにくい。入札時に買い取りを条件としない客先に対する対策が課題。半期に一度全員を集めて「下請法」についての説明会を開催するなど業務監査室を中心に法令遵守については厳しく指導している。全社社内コード体系統一とホストコンピュータ更新は完了した。オムニチャネルに関する話題も最近が多いが、ネットを在庫とつなげる際の様々な問題発生が予想される。ユニフォーム業界においてエンドユーザーに「取引ガイドライン」をどう浸透させるかが難しい課題と認識している。アゾ染料については不使用宣言書を出して頂くなどで対応している。洗濯表示の変更については品質管理室が中心となって、教育を含め統制している。	「基本契約書」の締結、口座開設はセットが取引開始の前提となっている。また、発注時に必ず発注書を発行することには注意しており、システム活用による照合チェックも厳格に行っている。支払い条件については手形はなく、ほぼ現金。全社の社内コード体系統一はほぼ終了し、5年間にわたるホストコンピュータ更新も順調に進んでいる。物流費の値上げや労務費の上昇は大きな課題である。商品品質については商品管理室がJIS規格に基づいて厳格検査をおこなっている。発注者であるエンドユーザーが在庫を引き取らないのがユニフォーム業界では当たり前になっている点が、最大の問題と認識している。エンドユーザーが在庫を引き取ることを当然とする業界コンセンサスとルール構築が必要であろう。作業服などのユニフォームの価格が長年(例えば10年間)据え置かれたままなのも問題と認識している。
64	株式会社 三越伊勢丹	「基本契約書」は仕入先・販売先とは概ね締結。口座開設の前提条件である。仕入を営業が直接行っているスポット取引の中には「発注書」だけで契約を済ませるケースもある。「発注書」の発行は仕入れ・販売とも必須。仕入先への「発注書」は現時点で手書きが中心であるが、今年度末には発注から支払いまでの電子化が完了予定。また2016年3月末目標で在庫は全て買い取りに切り替える予定。仕入先・販売先とも「歩引き」、金利引きなし。支払い条件は20日締め翌20日現金払いで統一。ユニフォームは生産・納期のスパンが長いので、原料高、円安等の要因によりコストがアップする。一度決まった値段が変わらないのも問題。原材料の高騰、為替変動、在庫リスク等、の条件を織り込んだ売買基本契約書を締結するのが理想であるが、ユニフォーム業界は契約社会でないと感じている。アゾ染料については不使用宣言書の発行で対応。洗濯表示については業界側の混乱はないが、消費者側は戸惑うと思う。	「基本契約書」は仕入先・販売先ともほぼ全て締結している。新規顧客は口座開設と契約書をセットで締結している。仕入れ(他の商品と合わせた場合)を営業が直接行っているスポット取引には希に発注書だけで済ませるケースはある。「歩引き」「金利引き」はない。仕入れの決済条件は20日締め翌20日現金払いで統一。在庫の買い取り基準については契約書に条項がないのでその都度話し合いをしている。発注書は手書きがまだ多い。仕入先もそれを転記していると思う。FAX受注も残っており業務改善の余地がある。アゾ染料については不使用宣言書発行で対応している。洗濯表示変更については業界側の混乱はないが、消費者側は戸惑う懸念がある。ユニフォーム業界にとって東京オリンピックは「ユニフォーム」という言葉が頻繁に出る機会であり需要喚起のチャンスであると捉えている。

【名岐地区・他】

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
65	A社		「基本契約書」は仕入先、販売先とも大手取引先とは締結している。ただし付き合いの長い地場紡績筋とは締結できていない。発注書については大手商社からは概ね発行して頂いている。仕入先に対しては概ね発行しているが出荷指図書が発注書の代わりにするケースはある。昔からの商慣習から、金額は少ないが一部の販売先への「歩引き」は残っている。「歩引き」が商慣習上望ましくないとの認識は業界に広がっており、先日も1社解消した。販売先の利益予算に「歩引き」が組み込まれている点が解消しにくい理由の一つ。「金利引き」は受けていないが、サバの長い手形(150～210日)は多い。在庫については数量が変更されても当初発注分は原則発注先に引き取って頂くようにしている。
66	B社		販売先・外注先との「基本契約書」は締結していないが、口座開設する際は詳細な書類は作成している。なお、整理加工場に対する「業務委託加工契約書」は締結している。支払い条件はほぼ販売先の条件通りとしており、発注書は書面にて発行頂いている。商取引の曖昧さが残っている点については、納期の点などで当社・取引先とも双方が都合が良い場合もあるが、今後は更にクリアにしたい。販売先から要請される「歩引き」は慣習上受け入れているが、廃止の申し入れはしている(10社以上残っている)。「歩引き」が販売先にとっては利益の大きな源泉になっているのも現実であるが、やはり問題は多いと判断している。
67	C社	「基本契約書」は、販売先の大手・中堅先とは締結しているが、零細先とは締結していない。仕入先では整理屋とは締結しているが、燃糸屋・補修屋とは締結していない。また、子機とは締結している。「発注書」については、販売先は大手先からは入手している。中堅先ではないところがある。仕入先は個別の「発注書」または加工指図書を発行している。決済条件について、販売先との国内向けの決済条件は振出日から150日。出荷日起算では195日。ファクタリング利用しているので7割は現金、残り3割が手形での回収。海外は当月末締め翌月末現金払い(T/T送金)。国内下請け業者に対しては現金払いが基本。「歩引き」は廃止すべき。当社としても表面的な販売額に歩引き額(例えば3%)を乗せて話しを進めることになるので余計なことを行っている感じである。名古屋の大手2社は完全になくなった。8社は東京のアパレルの特定ブランドに強い流通メーカーで未だ残っている。理不尽な条件や要求を強いる、または強いられることについては、仕入先・販売先ともない。全体的に見ると昨年よりも正常な取引に向かっていると思う。	「基本契約書」は概ね締結している。決済条件については、国内向け販売先との決済条件は振出日から150日、出荷日起算では195日。海外向け販売先は当月末締め翌月末現金払い。下請業者に対しては現金払いが基本。「歩引き」は廃止すべき。「歩引き」先は10社ぐらい残っている。商売上も表面販売額に歩引き額(例えば3%)を載せて話しを進める煩わしさがある。「歩引き」は客先の資金プールの赤字補填に使われるのが廃止できない理由のひとつ。当社もかつては必要経費として飲食、ゴルフ接待と同じ位置づけで「歩引き」を行った時代もあった。「歩引き」により赤字隠蔽が可能になるなど不透明取引の温床となり得るため、やはり望ましい慣習ではない。「歩引き」取引継続を要請する取引先は多いが、名古屋の大手問屋など完全に廃止した先も増加している。「歩引き」廃止により自社コンプライアンスを高めた方が結局「歩引き」より割が良いとも判断できる。なお「歩引き」の要請がある10社の内訳は名岐地区の大手2社、あとの8社は東京のアパレル特定ブランドに強い流通メーカー。
68	D社		「基本契約書」は付き合いの古い販売先とは当初から締結している。個別の「発注書」はほぼ100%発行している。商社、染色整理については先方指定フォームで対応している。「歩引き」は現在は廃止した。名古屋の大手商社が廃止した時点で右に倣えとなった。「現金歩引き(金利引き)」は受けているが、最長150日。仕入先とはほとんど期日現金決済。当社は自社で機械を保有しているが、外注先の機械の老朽化は深刻である。今投資しないと将来がなくなる危機感がある。繊維業界全体としては染色整理分野での問題や課題が多いと感じている。

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
69	E社	<p>「基本契約書」は大手販売先や商社からの要求で締結する傾向にあり、徐々に進んできているが、こちらからの働きかけはしていない。「発注書」も発行されるようになってきていて、これらは、あるべき姿に近づいてきている。一方、「歩引き」については全く進歩していない。廃止に向けた働きかけを行っているが、色よい返事は貰えていない。大手取引先とは「下請法」もあり、「歩引き」取引は行っていないが、名岐地区の中小アパレルは当たり前「歩引き」取引があり、ない場合でも手形のサイクルが長いといった問題がある。大手取引先は90日手形、ファクタリング、電子手形が増えている。産地での課題は価格が上がっていかないこと。仕入原価の上昇分を価格転嫁できるような仕組みを、業界全体で考えて貰いたい。</p>	<p>「基本契約書」締結先は少ないが、発注書は予防的にも極力発行している。メンズ物、婦人物、問屋とも「歩引き」の習慣は残っている。率は1%程度が多いようだ。「歩積み」は当社にはないが、コンバーターでは時々見られる。アパレルは経営的に厳しいため、利益出し目的で「歩引き」を残している面があるので、廃止を言いにくい雰囲気がある。業界のコンセンサスとしては「歩引き」廃止の方向であるが、廃止は一斉に行わないと実現できないと思う。決済条件については名岐地区のサイクルは長い。10ヶ月が標準かも知れない。在庫についてはメンズよりレディースの方が在庫の引取りが悪いと聞く。「取引ガイドライン」を知らない中小零細企業も多いので、現場の、特に仕入れ担当者向けの説明会は必要と思う。</p>
70	F社	<p>「基本契約書」の締結や、「発注書」の発行状況については、昨年と変わっていない。昨年からの違いは、加工場に対する支払いを手形から現金に変えた点。ただし、一定期間、法定内の「歩引き」をさせて貰い、その後「歩引き」はなくした。今年も1社、同様の条件変更をした。一方、販売先に対してはそのような交渉はしていない。今後は行っていく必要があると思っているが、具体的にはこれから検討していく。「歩引き」取引等は物事を複雑にしているだけで、良いとは思っていないが、当社として廃止に向けて声をあげてこなかったことは反省している。販売先については、規模的にも内容的にも当社と歩調を合わせていける先に集中させている。その結果、以前より取引上で振り回されることはなくなった。</p>	<p>「基本契約書」は締結している先が多い。発注については概ね発注書は発行しているが、口頭での発注も残っている。加工依頼書はほぼ発行している。「歩引き」を要請してくる販売先は多い。「歩引き」ではなく、協賛金や販売協力金、割引料という名目で支払うケースも多い。販売はアパレル・小売りと直に行うケースが多いが、アパレルが契約先で商品を小売りに直送する場合にアパレルが小売りから「歩引き」されるか否かは不明。「歩引き」は廃止するに越したことはないが、損益管理は全社で総合的に判断しているので「歩引き」の有無自体は採算上は大きな問題とはいえない。しかし、「歩引き」は結局バイヤーの財務部門の成績になるだけで直接取引先の担当バイヤーの成績にはならず、事務処理が煩雑になるだけなので制度としては廃止すべき。販売先の中には製品の問題点について十分な原因調査を実施せずに生地クレームとみなして一方的に買い取り等を請求してくるケースもある。海外進出については工場現場の管理ができる人材が得難く、まだ課題が多い。</p>
71	G社	<p>産地における子機の立場。親機との間で「基本契約書」は交わしたことがない。加工指図書はあるが、納期も工賃も記載されていないものがほとんどである。長年の慣習で、工賃の支払いを求める請求書も発行していない。親機と子機の力関係ではどうしても親機が強かったが、最近では子機の高齢化と共に作り場が減少したため、作り場を確保するために子機の意見を聞かざるを得なくなっている。</p>	
72	H社	<p>「基本契約書」について、販売先は古いものが多いが先方フォームで約8割ある。「契約書」として完備しているのはその内の約半分。仕入先は子機との「契約書」は古いもので約6割ある。染色業・整理業とは委託加工基本契約書を約9割締結している。新規先とは口座開設時に自社フォームで締結。「発注書」は販売先・仕入先ともに100%発行している。手形サイクルについては、大手は90日手形が7割占める。関西の販売先では155日手形が未だある。一部には交渉してサイクルを150日から120日へ改善した先が約半数ある。支払いは手形払いが9割、現金1割（少額の先及び一部の得意先）。「歩引き」について、販売先は10社、仕入先及び外注先は15社残っている。販売先にはなくすよう申し入れても、そのままにして欲しいとの返答。歩積みは2社残っている。金利引きは販売先で4社、支払い先で1社残っている。在庫を持たされる取引慣行が残っている。「発注書」で記載した納期から最長1年持たされるケースがあるが、受注ありきで資金回す必要もあり、受けざるを得ない事情である。「下請法」は下請法があるからという要素が大きな動機となり、積極的にはないが守られている。</p>	

No	企業名	平成27年度報告	平成26年度報告
73	I社	<p>「基本契約書」は販売先・仕入先ともにない。販売先からの「発注書」はあるが中身は曖昧である。納期は仕上りの納期であり引き取りの納期ではない。引き取りは伸びる可能性が高い。単価は記載されているが最後は単価ダウンして引き取るケースもある。仕入先への個別の「発注書」は発行しており、加工指図書が「発注書」となっている。回収は180日前後のサイトの手形が多い。150日または210日のサイトの手形もある（総じてメンズはレディースよりもサイトが長い）。糸の支払い、外注先への支払いは現金で払っている。「歩引き」は、販売先では1社残っている。歩引き3%、販売協力費3%、要請されている。仕入先への「歩引き」はない。手形のサイトが長い先があるが、「下請法」には触れていないのでサイトを変えられない。回収の手形サイトが長く、また在庫を持つ期間が長い。糸、機端、仕上がった反物も在庫を自社で持つことになる。それを踏まえての資金繰りを立てている。</p>	
74	J社	<p>「基本契約書」はないが、「発注書」は販売先・仕入先ともにある。「発注書」には数量・単価・金額・納期の記載あり。100%受注生産（BY ORDER）で引き取りもシーズン毎（半年毎）に引き取ってもらっている。決済条件は、販売先からの回収：期日現金65%、現金35%。90日から120日サイトの期日現金または手形。古い（長年）のメンズの取引先では120日から210日の期日現金または手形もある。仕入先（下請け：機屋、染色、縫製、等）への工賃払いは現金。「歩引き」は生地コンバーター3社に残っている。率は1～3%。その分生地単価にオンするしかない。理不尽な条件や要求を強いることや強いられることはなくなってきており、良い傾向になって来ている。</p>	
75	K社	<p>「基本契約書」は主要な取引先とは長年の取引で信用を築けており、企業数も限られ現時点では締結は出来ていない。但し、今後は在庫引取等の課題に対応する為にも、「基本契約書」の締結を進める検討を予定している。「歩引き」等の不公平な取引は以前には存在したが、「歩引き」を要請する企業、長期の支払いサイトである相手先とは、取引を行わない事に対応している。支払いは上限でも90日と短縮している。アゾ染料の規制に対応した不使用宣言書の提出は進めているが各社の提出フォーマットの違いは課題と認識している。</p>	
76	L社	<p>仕入先については、大手企業のみ「基本契約書」を締結している。長年の継続的取引先については、見積書兼「発注書」にて取引を行っている。発注は、見積書をベースに口頭にて値決めするケースが多い。販売先については、テキスタイル商社など大手企業とは「基本契約書」を締結しているが、小規模のメリヤス工場などとは締結していないため、染色指図書を「発注書」に代替している。数量、単価、納期等必要事項は指図書に記載されている。販売先との決済条件は90日～120日手形が多いが出荷後の起算になるので負担は大きい。製品在庫期間が長期化する懸念から、サイトの改善は大きな課題である。「歩引き」は3社が3%で残っている。「歩引き」額を販売単価に上乘せしているので意味はないと判断している。金利引きはない。「下請法」については概ね理解している。家内労働法については対象者がある可能性はある。</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

(呼称 繊維ファッション SCM 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/