

令和5年度
第18回「TAプロジェクト取引ガイドライン」
聴き取り調査報告書
(令和5年6月～11月実施)

令和6年2月2日
繊維産業流通構造改革推進協議会

目次(調査企業記載ページ)

| No | 企業名 | 記載ページ | No | 企業名 | 記載ページ |
|----|---------------------|-------|-----------|-----------------|-------|
| 1 | 仆キン株式会社 | 1 | 28 | 丸紅株式会社 | 8 |
| 2 | 株式会社オンワード樫山 | 1 | 29 | モリリン株式会社 | 9 |
| 3 | 株式会社三陽商会 | 1 | 30 | 清川株式会社 | 9 |
| 4 | 株式会社TSIホールディングス | 2 | 31 | 清原株式会社 | 9 |
| 5 | 株式会社フランドル | 2 | 32 | 株式会社三景 | 10 |
| 6 | 株式会社ワールド | 2 | 33 | 島田商事株式会社 | 10 |
| 7 | 株式会社ワコール | 2 | 34 | テナック株式会社 | 10 |
| 8 | アトス株式会社 | 3 | 35 | ナクシス株式会社 | 11 |
| 9 | オンワードコーポレートデザイン株式会社 | 3 | 36 | 株式会社フクイ | 11 |
| 10 | 株式会社サーヴォ | 3 | 37 | 丸和繊維工業株式会社 | 11 |
| 11 | 株式会社ツカモトコーポレーション | 3 | 38 | クラレトレーディング株式会社 | 12 |
| 12 | 中谷株式会社 | 4 | 39 | 東洋紡株式会社 | 12 |
| 13 | 株式会社ボンマックス | 4 | 40 | 東レ株式会社 | 12 |
| 14 | ミドリ安全株式会社 | 4 | 41 | 中伝毛織株式会社 | 13 |
| 15 | 株式会社GSIクオース | 4 | 42 | 日本毛織株式会社 | 13 |
| 16 | スタイルム瀧定大阪株式会社 | 5 | 43 | 三菱ケミカル株式会社 | 13 |
| 17 | 瀧定名古屋株式会社 | 5 | 44 | 御幸毛織株式会社 | 13 |
| 18 | タキヒヨー株式会社 | 5 | 45 | ユニチカトレーディング株式会社 | 14 |
| 19 | 辰野株式会社 | 6 | 46 | サカイオーベックス株式会社 | 14 |
| 20 | 田村駒株式会社 | 6 | 47 | 株式会社ソト | 14 |
| 21 | 株式会社チクマ | 6 | 48 | 東海染工株式会社 | 15 |
| 22 | 蝶理株式会社 | 7 | 49 | イオンリテール株式会社 | 15 |
| 23 | 帝人フロンティア株式会社 | 7 | 50 | 株式会社仆一ヨーカ堂 | 15 |
| 24 | 豊島株式会社 | 7 | 51 | 株式会社そごう・西武 | 16 |
| 25 | 日新実業株式会社 | 8 | 52 | 株式会社高島屋 | 16 |
| 26 | 豊田通商株式会社 | 8 | | | |
| 27 | MNインターファッション株式会社 | 8 | 53～99産地・他 | | 17～29 |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|-----------------|---|--|
| 1 | トキン株式会社 | <p>「基本契約書」について、販売先は相手先フォームにて締結し、契約書もしくは覚書を必ず締結している。仕入先は自社フォームにてすべて契約書の締結をしている。「発注書」は販売先とは消化取引及び自店のため、発行されない。仕入先はWEBシステムにて製品依頼書を発行している。委託加工も同様に発行している。「歩引き」は全廃済み。「決済条件」は販売先は現金100%、仕入先は現金5%、手形95%、手形・電子債権サトは、90日以内31%、120日以内66%、121日以上3%。下請法適用取引での支払いは、現金30%、手形70%、手形・電子債権サトはすべて90日以内である。現時点で60日以内に変更する予定はない。手形廃止については検討しているが、一部の取引先で電子的決済手段に対応しないため全廃は難しい可能性はある。CSR・サステナビリティの推進については、企業改革目標を「ファッションで社会に貢献する」とし、環境保全、品質管理、社会貢献、労働環境への取組推進を通じ企業としてSDGsの枠組みのもと、持続的成長を目指している。具体的な取組としては、環境負荷低減、サステナブル企画取組、衣料品回収リサイクル、社会貢献支援チャリティー、資源リサイクル(ダンボール、ハンガー)、働き方改革(労働時間、残業削減)、アップサイクリングブランド、SDGs特化型ブランドの立ち上げ等、各事業で主体的に取組を強化。自社HP上で取組を随時更新し活動内容を発信している。自主行動計画は適正取引を目的に、企画生産、物流、販売に於いて統括部署が立会い、もしくは代表して合理的な合意条件に向け協議している。また社内にも下請法について説明し浸透を図っている。合理的な価格決定の取組については、販売先は継続して協議を重ね一部反映できた、仕入先は為替変動、物価高騰などの影響による価格見直し要請を受け一部合意した。「パートナーシップ構築宣言」を宣言している。「知的財産」は公正な取引を実現するために契約書や発注書面に利益配分や責任分担を明記している。サプライチェーンに対する社会的責任は意識しており、発注側の立場で84社に監査を実施。受注側の立場では受けていないが社内で組織を作り啓蒙活動を行っている。</p> | <p>「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにて締結し契約書もしくは覚書を必ず締結している。仕入先とは自社フォームにてすべて契約の締結をしている。「発注書」に関しては販売先とは消化取引及び自店のため、「発注書」の発行は必要がない。仕入先に対してはWEBシステムにて「発注書」として製品依頼書を発行している。委託加工も同様に発行している。「歩引き」「金利引き」は全廃済み。決済に関しては販売先からはすべて現金で、仕入先への支払いは毎月10日締め月末未支払いで、手形に対しては95%、現金にて5%の構成比で支払っている。下請法適用での支払先への支払いは手形70%、現金30%で、手形サトはすべて90日以内である。2024年までに60日以内に変更する。手形に関しては時期は未定であるが、利用廃止を検討している。CSRの取組として、企業改革目標を「ファッションで社会に貢献する」とし、環境保全、品質管理、社会貢献、労働環境への取組推進を通じ企業としてSDGsの枠組みの基、持続的成長を目指している。具体的な取組としては、環境負荷低減、サステナブル企画取組、過剰生産ロス低減、衣料品回収リサイクル(社会貢献支援チャリティー、資源リサイクル(ダンボール、ハンガー)、働き方改革(労働時間、残業削減)、アップサイクリングブランド、SDGs特化型ブランドの立ち上げ等、各事業で主体的に取組を強化。自社HP上で取組を随時更新し活動内容を発信している。社内啓蒙として外部検査機関講師によるWebでのSDGsセミナーを実施している。適正取引を目的に、企画生産、物流、販売に於いて統括部署が立会い、もしくは代表して合理的な合意条件に向け協議している。また社内にも下請法について説明し浸透を図っている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナの影響としては、販売面でも販促、顧客誘導などの手段が変化し、これまでの手法に変化が求められている。オムニ化への柔軟な取組が広がっており、働く環境としては、コミュニケーション手段が一変、リモートワークや会議体など各部署のオペレーションに大きく影響を及ぼした。</p> |
| 2 | 株式会社 オンワード樫山 | <p>「基本契約書」は新規仕入先については契約書の締結を必須とし、締結しない口座開設は行えない仕組みとしている。すでに取引のある仕入先については、取引先より依頼のあった場合に契約書を締結している。締結率は昨年度から2%増え88%。「発注書」は仕入先には100%発行。「歩引き」はない。「決済条件」は、仕入先へ現金12%、手形2%、電子債権86%。手形・電子債権サトは90日以内58%、121日以上42%。下請法適用取引では現金18%、手形3%、電子債権79%、手形・電子債権サトは90日以内100%。手形廃止は時期は未定だが検討中。CSR・サステナビリティの推進については、サステナブル経営の推進を企業活動の根幹となす重要なテーマとして「ヒトと地球(ホシ)に潤いと彩り」というビジョン・ステートメントに基づき、地球と共生する経営を推進する。具体的には①アパレル業界が抱える余剰在庫問題(在庫を焼却する際に大量のCO2が発生)を環境への配慮の観点から受注生産ブランド「KASHIYAMA(カシヤマ)」を2017年から立ち上げ運営している②「オンワード・グリーン・キャンペーン」活動の一貫として顧客から引き取った衣料品を可能な限り、リユースリサイクルを行い衣料品循環システムの構築を目指す。状態の良い商品はチャリティー価格にて再販しその収益は環境・社会貢献に役立っている。リユースできない商品は毛布や軍手にリサイクルし日本赤十字社の協力のもと国内外の被災地などへ支援している③仕入先・縫製工場ごとに行っていた海外における主な物流業務を集約し製品をまとめて輸入する「一括物流」に取組む輸送効率を向上させ省エネ化を図り、CO2削減に取り組む④プラスチックごみにより海洋汚染や海の生態系への影響に注視しプラスチック製ショッピングバッグを順次廃止し紙製ショッピングバッグへの切り替えを進めている。「自主行動計画」は、定期的な勉強会を実施している。合理的な価格決定の取組は先に上代価格を上げることに注力し概ね受け入れられ、併せて仕入先の要請にすべて応じた。パートナーシップ構築宣言はしている。知的財産は法務部が担い生産技術などに特許をもつ。サプライチェーンに対する社会的責任は大いに意識しており、縫製工場、検品工場に対して人権・環境面などを考慮しているか否かをグローバルスタンダードに基づいた「CSR監査要求事項」を用いて監査している。さらに原材料についてもメーカーに聞き取りを実施している。</p> | <p>仕入先との「基本契約書」は新規取引先については契約書の締結を必須とし、締結しない口座開設は行えない仕組みとしている。すでに取引のある仕入先については、取引先より依頼のあった場合に契約書を締結している。締結率は昨年の85%から86%。コロナ禍で新しい取引先は増えていない。「発注書」は仕入先に対してすべて発行している。「歩引き」は仕入先に対して一切行っていない。仕入先への決済方法に関しては月末締め翌月末払いで、電子債権が8割近くになっており、現金が2割弱。手形がほぼ電子債権に移行したが、承諾しただけ仕入先がわずかに残っている。サトに関しては、90日以内が6割弱で残りが90日を超えている。CSRの取組として、サステナブル経営の推進を企業活動の根幹となす重要なテーマとして、「ヒトと地球(ホシ)に潤いと彩り」というビジョン・ステートメントに基づき、地球と共生する経営を推進している。「オンワード・グリーン・キャンペーン」を通じた日本赤十字社との商品回収、リサイクル・リユース活動の取組を、10年以上にわたり実施している。また、無駄なモノづくりを排除する、受注生産・オーダービジネスの拡大にも積極的に取り組んでいる。トータルサビリティ向上の観点では、一般社団法人日本アパレルクオリティセンターを通して、国内外の工場監査を実施している。2021年9月にサステナビリティ委員会を設立。具体的なアクションプランとKPIの策定を行い、サステナブル経営を推進していく。「自主行動計画」は認知しており、必要に応じて社内の研修会やコンプライアンス説明会などで説明している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナの影響としては、上海ロックダウン時に大きな影響があり、納期遅れが発生した。働く環境としてはリモートワーク・リモート会議が通常になり、時差通勤が推進され、ノ残業が進んだ。</p> |
| 3 | 株式会社 三陽商会 | <p>「基本契約書」については、販売先は相手先フォーム、仕入先は自社フォームにてほぼすべて締結している。「発注書」はすべての仕入先に発行している。「歩引き」は販売先、仕入先ともになし。「決済条件」については、販売先は現金100%、仕入先は現金49%、期日指定現金33%、手形は18%、手形・電子債権サトは90日以内4%、120日以内5%、121日以上91%。下請法適用取引では販売先、仕入先ともに現金100%で対応している。手形廃止に向け時期は未定であるが検討中。CSR・サステナビリティの推進については、「CSR基本方針」を定め「サステナビリティ委員会」等の会議体を中心に、外部のNPOや環境団体など様々な組織とも連携して社会貢献活動や環境活動を推進し、全社員に対する意識啓発に積極的に取り組んでいる。本年度3月に4つのマテリアリティ(重要課題)を特定①持続可能な地球環境への貢献②サキュラーエコマへの取組③CSR調達の更なる推進④多様性の尊重と働きがいのある職場作り、具体的な取組内容は、①環境 TCFD提言に沿った情報開示、温室効果ガス排出量の削減、プラスチック使用削減、環境配慮型素材を使用した製品づくり、在庫削減/仕入管理による廃棄削減、グリーン物流②社会 CSR調達、ホワト物流、ダイバーシティ&インクルージョンの推進、働きがいのある職場環境づくり、未来を創る人材育成③コーポレートガバナンス、自主行動計画は下請法順守を徹底、取引ガイドラインに順じた取引を行うよう関係部門に発信。合理的な価格決定の取組は、絶えず消費者に存在を認めもらうように付加価値の高い企画商品づくりを目指している。販売先、仕入先ともに十分に協議を重ね概ね反映できた。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。「知的財産」は法務・ライセンステクノロジーが担当し、特許権、意匠権に注意を払っている。サプライチェーンに対する社会的責任については、大いに意識しており発注側の立場で60社(全体の90%)の監査を実施、受注側の立場ではない。</p> | <p>「基本契約書」の締結は販売先とは相手先フォーム、仕入先とは当社フォームにてほぼすべての取引先と締結している。「発注書」はすべての仕入先に発行している。販売先にも仕入先にも「歩引き」「金利引き」の取引は存在しない。決済に関しては、販売先からはほとんどが現金で、仕入先への支払いの割合は現金12%、期日指定現金63%、手形は25%で昨年に比べて期日指定現金の支払いが増えているのは仕入先を絞り込んだため。下請法適用での仕入先への支払いはすべて現金である。手形は次期は未定であるが、利用廃止に向けて検討中である。CSRの取組としては、「CSR基本方針」を定め「サステナビリティ委員会」等の会議体を中心に、外部のNPOや環境団体など様々な組織とも連携して社会貢献活動や環境活動を推進し、全社員に対する意識啓発に積極的に取り組んでいる。2022年3月にサステナビリティ推進室を設置。具体的な取組としては、TCFD提言に沿った情報開示・GHG排出量削減の中長期目標の設定、在庫削減/仕入管理による廃棄削減、環境配慮型素材を使用した製品づくり、CSR調達、ホワト物流、グリーン物流、ダイバーシティ&インクルージョンの推進、服育活動、等々。自主行動計画に基づき、下請法順守を徹底、取引ガイドラインに順じた取引を行うよう関係部門に発信。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナの影響として、ベトナム、中国(上海)のロックダウンによる納期遅れが発生し影響があった。働く環境としては、テレワークやフレックス勤務体制の整備が進んだ。</p> |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|---------------------|--|---|
| 4 | 株式会社 TSIホールディングス | 「基本契約書」については、すべての販売先と締結しており、仕入先とは「取引ガイドライン」に準拠した自社のフォームですべての仕入先と締結している。「発注書」は販売先では百貨店消化仕入先やECなどがあるため、全体で35%の発行率であるが、それ以外の販売先からは100%入手している。仕入先はシステム上で管理しており100%発行している。「歩引き」は全廃している。「決済条件」については、販売先からは現金90%、電子債権5%、ファクタリング5%、手形・電子債権は121日以上が100%、仕入先は現金70%、電子債権30%で、手形・電子債権は90日以内70%、120日以内30%である。下請法適用取引では販売先、仕入先ともに現金100%である。手形は2021年に廃止済み。CSR・サステナビリティの推進について、「ファッションエンターテインメントでサステナブルな未来をつくる」ことを基本とし、サステナブルな循環型事業機会の創出を牽引する存在を目指している。「コーポレート・ガバナンスの充実、人権の尊重、コミュニティへの参画や環境問題への取組み等を通じて、経営の基本方針である企業価値の継続的な増大に努める」ことをCSRの基本方針にしている。具体的な取組内容は①「サステナビリティ・ストーリーブック」の開示。②取引開始時に仕入先に対して「TSI取引先行動規範」の開示、また来年度から仕入先の内、重要サプライヤーから「TSI取引先行動規範」の確認書を受領予定。「自主行動計画(第6版)」については、SCM全体での取引の最適化として、適正取引(下請取引の適正化を含む)を行うべく、継続して部門長確認のもと(生産システムによる確認、承認を含む)、生産担当者へ通知と込みを実施している。価格転嫁は仕入先からは概ね受け入れており、さらに自働努力として生産地の集約化、物流の合理化に取り組んで入る。パートナーシップ構築宣言は宣言している。知的財産は法務・コンプライアンス部が適正取引を実現するために契約書や発注書面のリーガルチェックを行っている。サプライチェーンに対する社会的責任は大いに意識しており、本年度ステークホルダーや有識者の助言を受けTSIホールディングスグループ人権方針を策定した。現在「TSI取引先行動規範」の開示は仕入先に注力しているが今後は百貨店、デベロッパー、物流ベンダー等全取引先へ示していく。 | 「基本契約書」は、すべての販売先と締結しており、仕入先とは「取引ガイドライン」に準拠した自社のフォームですべての仕入先と締結している。「発注書」は、販売先では百貨店消化取引やECなどがあるため、3割程度の発行であるが、必要となる場合はすべて発行していただいている。仕入先に対してはシステム上で管理しておりすべて発行している。「歩引き」は全廃している。決済については、販売先からの回収は現金が9割で残りはファクタリング。仕入先への支払いは月末締め翌月26日払いで現金が6割、電子債権が4割となっており、電子債権の支払いは90日以内が6割、120日以内が4割となっている。下請取引での支払いはすべて現金支払いである。企業として「ファッションエンターテインメントでサステナブルな未来をつくる」ことを基本とし、サステナブルな循環型事業モデルの構築を目指している。「コーポレート・ガバナンスの充実、人権の尊重、コミュニティへの参画や環境問題への取組み等を通じて、経営の基本方針である企業価値の継続的な増大に努める」ことをCSRの基本方針としている。具体的な取組としては、本年度「サステナビリティ・ストーリーブック」を開示、また、2022年1月に「TSI取引先行動規範」を改訂しサプライヤーへの周知活動を始めていた。今後は対象を広げると共に、管理・運用体制を構築し、継続して共に価値を創出するパートナー/工場の人権を守る取組みを進める。「自主行動計画」は認知しており、SCM全体での取引の最適化として、適正取引(下請取引の適正化を含む)を行うべく、部門長確認の下、生産担当者へ指導している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナの影響としては、上海ロックダウンの影響により、生産調達関連における納期遅延及び仕入計画の見直し等が発生した。 |
| 5 | 株式会社 ブランド | 「基本契約書」については、販売先は70%の締結率、売上の過半を占める百貨店とは売上仕入契約を結ばない先もある。仕入先は60%の締結率、継続している既存先はあて結んでいない。販売、仕入ともに新規先とは締結を必須とする方針。「発注書」は販売先から100%入手。仕入先へは100%発行している。「歩引き」販売先、仕入先ともにない。「決済条件」は販売先は100%現金、仕入先は現金5%、期日指定現金95%である。CSR・サステナビリティの推進については、環境に配慮した素材、染色加工、編み立ての開発、商品化を進めている。ショッピングバッグをFSC認証素材へ変更し、簡易包装の協力を顧客に依頼している。不用になった衣料品を店舗で回収し、新たな資源として活用する循環プロジェクトECO CLOSETを実施。「自主行動計画」は社内にて周知させている。合理的な価格改定取組は販売先へは厳しい状況であるが粘り強く交渉している。仕入先は国内、海外問わず常に現場に向き合っている。重ねねね反映できず、販売先は転嫁が厳しい状況であるがエビデンスをもとに粘り強く交渉している。「パートナーシップ構築宣言」は今のところ宣言する予定はない。「知的財産」は実施中で契約書や発注書面に利益分配や責任分担を明記している。サプライチェーンに対する社会的責任は企業の責務と考え意識している。 | 「基本契約書」の締結において、販売先とは主たる販売先である百貨店によっては売上仕入契約を結ばないことがあり、覚書を含めて8割(約)の締結率である。仕入先とは6割程度の締結となっている。継続している取引先とは改めて基本契約書を締結することはない。「発注書」は仕入先に対して自社フォーマットで発行している。スポット取引の場合は相手先のフォーマットの場合もあるが、すべて発行している。「歩引き」取引は存在しない。決済方法に関しては、販売先からは現金払いとなり、仕入先への支払いは期日指定現金100%となっている。CSRの取組として、環境に配慮した素材、染色加工、編み立ての開発、商品化を進めている。ショッピングバッグをFSC認証素材へ変更し、簡易包装のご協力をお客様に依頼している。本年度からSDGs推進に向けた取り組みの一環として、不用になった衣料品を店舗で回収し、新たな資源として活用する循環プロジェクト「ECO CLOSET」をスタートした。新型コロナの影響については、海外のロックダウンで納期遅延が発生した。また、国内工場でも研修生不足のため加工賃のアップ、納期遅延が発生した。働(環境)としては、リモートワークが導入され、時差出勤も導入した。 |
| 6 | 株式会社 ワールド | 「基本契約書」については仕入先と締結しない取引が出来ないルールになっている。「発注書」は仕入先にシステムで管理し100%発行している。歩引きは全廃済みである。「決済条件」については仕入先へ現金19%、期日指定現金27%、手形1%、電子債権53%、手形・電子債権の支払いは、30日以内1%、60日以内3%、90日以内96%である。下請法適用取引では現金16%、電子債権81%、手形廃止は2023年6月で実施済み。CSR・サステナビリティの推進について、「サステナブル推進PJT」を組織化し、社長直下に「SDGs推進室」。CO2等環境負荷の見える化と目標を設定し削減をする。人権、商品廃棄なども同様に進める。具体的には①「ワールド エコロム キャンペーン」リユース、リサイクルを通じた環境負荷の軽減、収益金をこども達の未来に役立てる寄付を行う。②「環境負荷削減」自社のCO2排出量を算出し、削減目標を定め、施策を決め実施している。各ブランド事業へ排出量の重量ベースから枚数ベースに落とし込み排出削減を推進している。環境省の「令和4年度サプライチェーンの脱炭素化推進モデル事業」に選定された。③「生産系CSR活動」お取引先様行動原則を制定。工場CSR監査の実施。④「ネオエコノミー事業」シェアリング、リユース事業の展開など。「自主行動計画」については、実務担当者まで情報共有している。ワールドグループとして企業の社会的責任を遂行するためにコンプライアンス、リスクマネジメントの担当部署を設置しコンプライアンスの徹底を推進。手法としては定期的に全社員対象の研修を実施している。仕入調達担当者には「取引ガイドライン」の順守を徹底させるように注意喚起のメールを定期的に配信している。合理的な価格改定の取組については仕入先の要請に概ね理解を示す、またワールドグループ全体で輸入品の物流合理化を図り経費削減の自助努力をしている。「パートナーシップ構築宣言」はしている。「知的財産」についてはOEM商社からの提案に他社の権利侵害がないか注意を払っている。サプライチェーンに対する社会的責任は大いに意識しており、人権については2027年迄にモデリングの仕組みを確立させる。以前から主力仕入先に対して商品の品質管理では監査を実施していたがここに来て日本アパレル・ファッション産業協会のフォーマットを活用し対象を全取引先へ広げ人権、CSRの監査を始めている。既に約230社に実施済み。受注例の他社向けOEM生産の立場では約10社受けた。 | 仕入先との「基本契約書」は締結しない仕入先をすることができないため基本的に自社フォームにてすべての仕入先と結んでいる。「発注書」はシステムに開示してシステムで管理しており仕入先すべてに発行している。「歩引き」は全廃済みである。仕入先への決済については、金額ベースで電子決済が53%、期日指定現金は28%、現金は18%、手形が1%となっている。手形の利用は廃止する予定だが、電子債権への切り替えに合意いただけない仕入先が僅かに残っている。電子債権の支払いは60日以内3%、90日以内が97%となっている。CSRの取組としては、「サステナブル推進PJT」を組織化し、社長直下に「SDGs推進室」を設置。CO2、水等環境負荷の見える化と目標を設定し削減をする。人権、商品廃棄なども同様に進める。具体的には、昨年に引き続き「ワールドエコロム キャンペーン」を本年度も開催。また、ネオエコノミー事業として、シェアリング、リユース事業を展開。「ワールドグループ行動規範」に環境/人権への姿勢を追加改訂し、お取引先様と共に持続可能なサプライチェーンの構築を目指しているために今後「お取引先様行動原則」を策定し、5年間で100%浸透を目指していく。「自主行動計画」は実務担当者まで情報共有して落とし込んでいく。ワールドグループとして、企業の社会的責任を遂行するためにコンプライアンス、リスクマネジメントの担当部署を設置して、コンプライアンスの徹底を推進している。仕入調達担当者に対しては「取引ガイドライン」の遵守を徹底させている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナの影響は仕入取引においては、サプライチェーンの混乱が長期化した。原材料の高騰、コンテナ船運賃の高騰による原価への影響、運航スケジュールの大幅遅れやコンテナ船のスペース確保の困難、生産地のロックダウンによる納期遅れが多発した。働(環境)としては、テレワークを推進。商談も対面を回避しリモートで実施。電子押印システムの導入は完了した。 |
| 7 | 株式会社 ワコール | 「基本契約書」は仕入先とは口座申請時に基本契約書が必要ですべての仕入先と締結している。「発注書」はオンラインシステム上で全仕入先に発行している。「歩引き」は全廃している。「決済条件」については、仕入先は現金43%、電子債権3.5%、ファクタリング53.5%である。手形・電子債権の支払いは60日以内1%、90日以内99%。下請仕入先への手形支払について見直し予定。手形廃止は時期は未定だが検討中である。CSR・サステナビリティ推進について、昨年度4月より過去の組織を再整理しグループ横断型の組織として「サステナビリティ委員会」を設置し、以下4つの部会がある①カーボンニュートラル部会②資源循環部会③CSR調達部会④人権・D&I部会。それぞれの部会の具体策は①グループの事業活動における環境評価・環境リスクを低減し、自主的かつ積極的に環境保全の活動推進するため、気候変動対応やバックオフィスの環境負荷軽減など環境課題に関する活動方針を取り組む。環境保全に関連する戦略投資案件を審議するとともに進捗状況のモニタリングを行う②資源循環型事業の実現に向けてサプライチェーン上の資源・資材の持続可能な利用及び省資源対策、廃棄物の削減・リサイクルを推進するため、環境配慮型素材の調達方針や品質基準を審議するとともに、生産や調達活動における廃棄物削減の進捗状況のモニタリングを行う③グループのCSR調達に関する計画立案と進捗状況の責任を担い、「ワコールグループCSR調達ガイドライン」に定める内容の順守状況を、製造委託先や原材料調達先の自己評価等によるモニタリングから、分析・評価フィードバック、是正・改善計画、フォローアップという一連のサイクルを機能させることにより、的確に把握するとともに、継続的に是正・改善を行う取り組みを主導④人権方針に基づき人権尊重の責務が果たされ、その業務執行が適正に行われるよう、人権擁護に関わる教育啓発活動、および人権デューデリジェンスの実行への助言・提言を行う。また、多様な社員を受け入れ、個々の能力を存分に発揮できる職場環境の実現に向けて。社内セミナーの開催をはじめとした各種施策を実施していく。「自主行動計画」は、E-learning、社内研修、社内監査で浸透を図っている。価格転嫁は仕入先へは年一回定期的に情報交換を実施し、概ね反映。「パートナーシップ構築宣言」は実施済。「知的財産」は社内の知的財産部が基本業務(他社権利の侵害を防ぐ、制度の高い調査等)を実施。サプライチェーンに対する社会的責任は大いに意識しており、2017年から「ワコールグループCSR調達体制」制定し、人権問題、外国人技能実習生の人権や労働関係を特に重視し、国内外・外注先の縫製工場だけでなく、今後は材料・部材メーカーまで把握する体制を早期に整える。 | 仕入先との「基本契約書」は口座申請と基本契約書を取り交わさない取引ができないため、すべての取引先と締結している。「発注書」はオンラインシステム上で発注となっているためすべての仕入先に発行している。「歩引き」は全廃している。仕入先に対する支払いは現金とファクタリングがほぼ半数ずつ、電子債権3%とわずかに手形がある。手形は電子債権への移行をご案内したが、相手から留保された結果、CSRの取組みとして、2022年4月より過去の組織を再整理し、グループ横断型の組織として「サステナビリティ委員会」を設置。傘下に、①カーボンニュートラル部会 ②バックオフィス環境分科会 ③資源循環部会 ④CSR調達部会 ⑤人権・D&I部会、を設置し対応している。CSR調達部会では、国内外の社会要請に機敏に反応し、サプライチェーンに関わる全ての取引先と協力し社会的責任を果たすマネジメントシステムの構築、行動計画の立案と推進、進捗状況の管理を行っている。国連グローバルコンパクト(UNGC)署名し、4月に登録された。併せて、日本におけるローカルネットワークである「グローバルコンパクト・ネットワーク・ジャパン」に加入。「自主行動計画」は認知している。適正取引の推進のため、必要に応じてeラーニングや研修会を実施して下請法、薬事法、労働法等法律の改正等の内容を社員に浸透させている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナの影響としては、海外のロックダウンが資材調達において大きな影響を及ぼした。働(環境)としてはテレワークが急速に浸透し、WEB会議の利用が拡大。これに合わせて出張の見直しも進んだ。 |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|------------------|--|---|
| 8 | アイトス株式会社 | <p>「基本契約書」については販売先とは70%締結、未締結の理由は、2通りあり、古くからの取引先で従前の取引慣行により応じないケースと少額取引。但し、新規販売先は100%締結。仕入先とは100%締結。「発注書」については販売先、仕入先ともにすべてに入手、発行している。「歩引き」については販売先で3%（50社）存在し、売上に影響あるため今の時点では廃止が困難。仕入先へは全廃。「決済条件」については販売先からの現金65%、手形30%、電子債権5%、手形・電子債権サハ90日以内50%、120日以内50%。仕入先へは現金40%、手形55%、電子債権5%、手形・電子債権サハは90日以内50%、120日以内50%。手形廃止は2026年度内に予定。CSR・サステナビリティの推進について、SDGsの枠組みではSDGs委員会にて方向性の確認及び全社員への浸透を図っている。取組内容が数値可能であればホームページで公開。ステークホルダーの枠組みでは①健康優良法人認定を4年連続で取得②BRINGシステムで産業廃棄物を資源として再利用③仕入先に向けて会社方針発表会を開催④ダイバーシティ(人材多様化推進)例として、女性社員活躍推進(AWP=AITOZ WOMENS PROJECT)など。また、今年1月に経済産業省の「次代を担う繊維企業100選」に選定された、選定された分野のひとつであるサステナビリティ(環境配慮)分野ではリーディングカンパニーとして先進的かつサステナブルな取組が高く評価された。「自主行動計画」については具体例として①全社報告会・チームミーティング等②自社システム利用の回覧とEメール活用③社内研修④週一日のノー残業デーの周知と浸透。合理的な価格決定の取組は仕入先に対して労務費、エネルギー価格の変動は原材料価格(製品・生地仕入れ価格)に含まれるものとし交渉し100%ではないが軽減できている。販売先に対して同様である。「パートナーシップ構築宣言」今年5月に宣言済み。「知的財産」契約書で利害関係を明記。サプライチェーンに対する社会的責任については、企業の責務とらえ意識している。発注側の立場で監査を5社実施、受注側の立場では口頭ではあるが受けている。</p> | <p>販売先との「基本契約書」は約7割締結。3割未締結の理由は、長年の取引先で従前からの取引慣行により相手方が応じない、または少額・スポット取引の為である。新規取引先とは100%締結している。仕入先との「基本契約書」は全て締結している。「発注書」については、販売先・仕入先とも全て入手、発行している。「歩引き」取引については、販売先では50社程残っており、売上に影響あるため廃止は困難。「歩引き」といっても、一定の取引に対する値引という性格である。仕入先への「歩引き」は全廃している。決済条件については、販売先からの回収は現金65%、手形・電子債権で35%。仕入先への支払は現金40%、手形60%であるが、仕入先への手形はいずれ廃止したいと考えている。CSR・サステナビリティ等については、SDGs委員会にて方向性の確認及び全社への浸透を図っている。取組内容が数値化可能な内容に関してはホームページで公開。また、ダイバーシティ(人材多様化推進)、AWP(女性社員活躍)、大阪市リーディングカンパニー等の活動を継続的に推進、健康経営優良法人は2年連続認定されている。その他BRINGシステムで産業廃棄物を資源として再利用している。「自主行動計画」については①全社報告会・チームミーティング開催、②自社システム利用の回覧とEメールの活用、③eラーニングによる社内研修、④週1日はノー残業デーとする事等でも浸透をはかっている。新型コロナウイルスの影響について、取引では、売上高は2019年度比9割程度しか回復していない。働く環境では、テレワーク・フロア分け勤務を導入。テレビ会議システムは、使用する頻度及び使用先範囲が更に拡大。総務人事部及び安全衛生委員会で安全衛生管理は継続的に実施中。</p> |
| 9 | 株式会社オワードコーポレーション | <p>「基本契約書」については、販売先はスポット取引(個別契約書、注文書で対応)以外は100%締結、仕入先は100%締結。「発注書」は販売先、仕入先ともに入手、発行している。「歩引き」は販売先で少額であるが2件あり、仕入先はない。「決済条件」については、販売先は現金98%、手形1%、電子債権1%、手形・電子債権サハは60日以内94%、90日以内3%、120日以内1%、121日以上2%。仕入先は現金22%、手形20%、電子債権58%、手形・電子債権サハは90日以内87%、120日以内13%。下請法適用取引での仕入先は現金24%、手形22%、電子債権55%で手形・電子債権サハは90日以内で対応している。手形廃止を時期は未定だが検討している。CSR・サステナビリティの推進については、ISO26000やSDGsに対する取組は、社内で担当部署・サステナブル推進課を設定し、専任担当が活動を行っている。また、全社員対象で、セミナーやeラーニングなど社員教育を進めている。特にSDGsに関しては、17の重要課題(マテリアリティ)をホームページ上で公開している。「自主行動計画」は社内会議等で適正取引推進などの内容説明を行っている。合理的な価格決定の取組に関しては、仕入先要請分を、そのまま販売価格へ転嫁し、要請は再三行っているが中々応じてもらえず、厳しい結果となっている。「パートナーシップ構築宣言」は検討中である。「知的財産」はBtoBで、オーダーメイドのビジネスが多いため一部実施に留まる。サプライチェーンに対する社会的責任について、大いに意識している。環境・人権問題の監査は発注側の立場で10工場8社に実施。受注側の立場では面談、アンケートで7社受けた。また自主的に顧客提案のため、リサイクル関連でGRS認証、オーガニックコットンでGOTS認証をそれぞれ取得したケースもあり。</p> | <p>「基本契約書」は、販売先仕入先とも協議の上ほぼ締結している。「発注書」について、出荷する分の「発注書」は発行している。追加発注用のランニングストック生産には残しては発行されない事例もあるが、モデルチェンジ等による着完了時に残在庫・残生地を販売先に引き取ってもらうよう進んでいる。仕入先への「発注書」は全て発行している。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともに以前からない。決済条件については、販売先からの回収は現金が97%。仕入先への支払は、工賃は現金で62%、製品・生地・附属等は手形・電子債権で38%である。手形のサハは仕入先が資本金3億円未満の場合90日、資本金3億円以上の場合137日としている。ISO26000やSDGsに対する取組は、社内で担当部署・サステナブル推進本部を設定し、専任担当が活動を行っている。また、全社員対象で、セミナーやeラーニングなど社員教育を進めている。特にSDGsに関しては、18のマテリアリティをホームページ上で公開している。「自主行動計画」については、社内会議等において適正取引推進等の内容の説明を行うなどで周知している。価格改定交渉に関して、顧客への価格転嫁への要請は再三行っているが、厳しい結果となっており、十分な値上げができていない。新型コロナウイルスの影響は、顧客の在宅勤務や休業による営業活動の制約があり、商談自体の進捗への影響が一部あったが中国におけるロックダウンによる影響で、海外の協力工場に於いては、実際の工場のCSR監査や品質管理・与信管理が難しく、現状現地での立会のもと、確認できていないという課題がある。働く環境においては、全社員テレワークが可能になり、会議もリモートで行えるようになっている。web商談が増え、そのためのスキルが要求されるようになった。</p> |
| 10 | 株式会社サーヴォ | <p>「基本契約書」については、販売先は85%、仕入先は75%締結している。未締結の理由として販売先は少額の取引で、過去からの取引が長く、従前からの取引慣行により、相手先が締結に応じないため。仕入先は、従前からの取引慣行により締結を重要視していないため。「発注書」は販売先、仕入先ともにすべてに入手、発行している。「歩引き」については販売先、仕入先とも行っていない。「決済条件」については販売先は現金86%、期日指定現金4%、手形9%、電子債権1%、手形・電子債権サハは60日以内3%、90日以内26%、120日以内48%、121日以上23%、最長サハは180日。仕入先は現金62%、期日指定現金38%である。国内縫製工場への工賃支払い及び下請法適用取引での支払いは現金(60日以内)で対応している。約束手形は既に廃止。CSR・サステナビリティの推進について、事業活動を通じて社会・地球の持続可能な発展に貢献する取組を推進中。この取組の考え方、価値観は国連が定める持続可能な開発目標(SDGs)と一致している。具体的には新商品開発にSDGsの概念を取り入れ、すでに取得済みの広域認定制度を活用し環境に配慮した循環型の処理に取組んでいる。「自主行動計画」は自律的内部統制での自主点検を各部で行っている。また、コンプライアンス研修などをeラーニングで実施し社内共有をはかっている。合理的な価格決定の取組としては、販売先に対して取引価格の見直しを依頼し、凡そ承諾を得ているが、一部に理解してもらえない先がある(特に、大ユーザー)。仕入先の要請に対しては適正に対処した。「パートナーシップ構築宣言」は今のところ案件があるとは思っていない。「知的財産」意識していて契約等に条件を明記している。サプライチェーンに対する社会的責任については企業の責務とらえ意識している。</p> | <p>「基本契約書」について、販売先は85%、仕入先とは75%締結している。未締結販売先は少額の取引であり、また過去からの取引が長く、従前からの取引慣行により、相手先が締結に応じない。未締結仕入先は、従前からの取引慣行により仕入先が締結を重要視していないため。「発注書」については、販売先、仕入先ともすべて授受、発行している。「歩引き」取引については販売先・仕入先とも行っていない。決済方法について、販売先からの回収は現金86%、期日指定現金・手形・電子債権で14%。仕入先への支払は現金62%、期日指定現金38%。仕入先への手形は発行していない。下請法適用取引での支払いは100%現金である。CSR・サステナビリティの取組について、当社の考え方・価値観は国連の持続可能な開発目標(SDGs)が目指すものと一致しており、新商品開発にSDGsの概念を取り入れ、2021年10月に広域認定を取得し環境に配慮した循環型の処理に取組んでいる。「自主行動計画」については、自律的内部統制での自主点検を各部で行う計画を立て、コンプライアンス研修などをeラーニングで社内共有をはかっている。単価改定に際しては、販売先に対して取引価格の見直しを依頼し、凡そ承諾を得ているが、一部が認めてもらえない先もある(特に大ユーザー)。新型コロナウイルスの影響について、飲食・サービス向けユニフォームを中心に売り上げが減少、また、取引先からの案件引き合い、対面での打ち合わせも減少している一方、リモート商談は増加している。働く環境では、全社で導入したテレワーク、週1日～2日の在宅勤務、リモート会議は定着している。円安の影響は秋口から現れてると判断している。</p> |
| 11 | 株式会社ツカトコーポレーション | <p>「基本契約書」については、販売先の締結率は基本契約書85%、覚書10%、スポット取引先は締結していない。仕入先の締結率は基本契約書80%、覚書10%、スポット取引先は締結していない。販売先、仕入先ともに新規取引は締結を条件としている。「発注書」については、販売先、仕入先ともに100%入手、発行している。「歩引き」は販売先で2社(但し、少額取引)あり、仕入先はない。「決済条件」については販売先は現金100%、仕入先は現金80%、手形3%、電子債権17%、手形・電子債権サハは90日以内90%、120日以内10%。下請法適用取引では現金90%、手形10%(昨年は現金100%だが先方の要請により発行)。手形サハは60日以内10%、90日以内90%。手形廃止に向け検討している。CSR・サステナビリティの推進については、サステナビリティの基本方針を策定し、SDGsに則した社内目標を設定し、ISO委員会、ESG委員会を設置している。具体的には①コンプライアンス行動基準の策定②健康企業宣言③ペーパーレス化の推進④環境に配慮した商品開発⑤制服リサイクルの推進⑥文化事業の社会貢献活動(聚心庵)等がある。「自主行動計画」については、年2回内部統制監査を実施し、下請法順守の徹底を図っている。公正取引協会へは参加を継続している。合理的な価格決定について、仕入先については十分協議し双方納得できている。販売先に対してはエネルギー価格の変動について一部の先で軽減できなかった。「パートナーシップ構築宣言」は検討している。「知的財産」は適正取引実現のため契約書、発注書に条件等を明記している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については大いに意識しており、発注側、受注側いずれの立場でも監査を実施している。</p> | <p>販売先との「基本契約書」は85%、覚書で10%締結。新規販売先とは100%締結している。仕入先とは「基本契約書」75%、覚書で10%からしている。今後企業契約書への移行も検討している。「発注書」は販売先から100%入手、仕入先へは100%発行している。「歩引き」取引については、少額の販売先で2社残っている。仕入先への「歩引き」は全廃。決済条件については、販売先からの回収は全て現金90日以内の支払い。仕入先への支払は現金80%、手形・電子債権で20%である。仕入先への手形はいずれ廃止したい。下請法取引内での支払いは100%現金である。CSR・サステナビリティの推進状況について、環境方針を定め、7つの行動方針を遵守して企業活動を行っている。具体的な取組内容としては、環境配慮商品の開発と販売ならびに「低炭素社会の実現へみんなの知恵をシェアし実践しよう」という環境省が提案する「Fun to Share」運動に当社グループは継続的に参加している。「自主行動計画」の周知活動として、年2回内部統制監査を行い発注書等の下請法遵守のチェックを行っている。また「公正取引協会」会員は継続中。原材料価格高騰などにより、販売先に値上げの要請はするが、十分な交渉結果は得られていない。一方仕入先値上げの要請があれば十分協議し決定している。新型コロナウイルスの影響として、取引面では、商談の停滞、人流抑制などにより売り上げが減少した。働く環境では海外を含む出張が大幅減った一方、リモート業務、在宅勤務が定着した。</p> |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|--------------|--|--|
| 12 | 中谷株式会社 | 「基本契約書」については、販売先、仕入先ともに100%締結している。「発注書」は販売先、仕入先ともに完備されている。「歩引き」は販売先、仕入先ともにない。「決済条件」は販売先は現金80%、期日指定現金20%、仕入先は現金90%、手形10%、手形。電子債権サハは60日以内が100%。下請法適用取引での販売先は現金100%、仕入先へも現金100%で対応している。手形廃止は検討中である。CSR・サステナビリティに推進について、SDGsへの取り組みを推進し、会社として地球環境保護の観点から環境理念、環境方針を定めている。具体的にはリサイクル素材(トウモロコシなどのデンプンから生まれた自然に還るエコロジー素材など)を利用した商品の開発を行ったり、着古したユニフォームのリサイクルにも取り組んでいる。「自主行動計画」については社内研修などで適正取引推進などの内容の説明を丁寧に行い周知している。合理的な価格決定の取組みについては販売先、仕入先ともに一部反映できた。「パートナーシップ構築宣言」検討中である。「知的財産」実施中で契約書に内容を明記している。サプライチェーンに対する社会的責任については現段階ではあまり意識していない。 | 販売先との「基本契約書」は全て締結しており、仕入先との「基本契約書」も全て締結している。「発注書」についても、販売先から100%入手、仕入先へも100%発行している。「歩引き」取引は、販売先仕入先ともにない。決済方法について、販売先からの回収は現金80%、期日指定現金20%。仕入先への支払は現金90%、手形10%で手形のサハは全て60日以内であり下請法を遵守している。仕入先への手形は、いずれも廃止したい。なお、下請法取引内での支払いは販売先、仕入先とも100%現金である。CSR・サステナビリティについては、当社で定めている環境の負荷を軽減させる環境理念・環境方針に沿って実施しており、具体的取り組み例としては、リサイクル素材(再生ポリエステル)を利用した商品等の開発などがある。「自主行動計画」については周知しており、社内研修等を行っている。新型コロナウイルスの影響として、取引面では中国のロックダウンの影響で商品の入荷が遅れ、トラブルの原因になった。働く環境面では、時短勤務・テレワークは取りやめ、出勤率は100%に戻った。 |
| 13 | 株式会社ボンマックス | 「基本契約書」について、販売先とは80%締結、古くから取引のある代理店で未締結がある。仕入先とは63%締結、未締結の仕入先とは内容の合意に向け交渉中、新規先は販売先、仕入先ともに締結を必須としている。「発注書」は販売先、仕入先とすべて入手、発行している。「歩引き」は販売先で5、6件(全体の0.19%)あるが古くからの先で少額取引である。仕入先は廃止。「決済条件」について販売先からは現金73.8%、手形13.1%、電子債権で13.1%、手形・電子債権のサハは30日以内0.7%、60日以内10.7%、90日以内45.1%、120日以内34%、121日以上9.5%。仕入先へは現金33%、期日指定現金13%、手形1%、電子債権54%、手形・電子債権のサハは60日以内1%、90日以内7%、120日以内40%、121日以上53%、最長サハは160日。下請法適用取引での支払いは現金99%、電子債権1%、手形・電子債権サハは90日以内100%。手形廃止は2024年内に予定している。CSR・サステナビリティの推進については、SDGsを基本的な枠組みと4つのキーワードに分類、①作る責任(環境にやさしい原料や資材を率先して開発。具体的にはバイオペット等)②使う責任(使っている最中、使い終わっても地球環境に配慮。具体的には星の助・蔵の助)③守る責任(地球環境を破壊しないように配慮。具体的には太陽光発電等)④助ける責任(働くすべての人達に向け社会貢献活動を実施。具体的にはビンクリボン等)。「自主行動計画」は社内周知させ、社内決裁基準・内規などを定め、仕組みを作り、抑制を図っている。合理的な価格決定の取組は、販売先には一部の別注を除き反映できた。仕入先は積極的に協議しすべて反映した。「パートナーシップ構築宣言」は今年7月に宣言した。「知的財産」は契約書などに明記している。サプライチェーンに対する社会的責任は意識しており、現在は監査は未実施だが時期をみて監査を実施していきたい。 | 販売先との「基本契約書」は80%、仕入先との「基本契約書」は59%締結している。未締結については既存仕入先契約内容の合意が進んでいないためである。新規仕入先には必ず締結している。「発注書」については、販売先から全て入手、仕入先へも全て発行している。「歩引き」取引については、販売先に若干(5~6件)残っているが少額または取引が発生していない先である。仕入先への「歩引き」は全廃している。決済方法について、販売先からの回収は現金7割強、手形・電子債権で3割弱である。仕入先への支払は現金と期日指定現金6割弱、手形・電子債権で約4割である。約束手形の利用廃止予定はない。下請法適用先へはほぼ現金100%で支払っている。CSRについて、当社はSDGsを基本的な枠組みとして取り組んでおり、昨年同様4つのキーワードで、当社グループが考える環境保全サイクルとして①作る責任、②使う責任、③守る責任、④助ける責任がある。なお、弊社の取り組みはSDGsハンドブックとして2021年末に小冊子にまとめた。「自主行動計画」については周知しており、適正取引(発注書授受・契約・取引条件など)については社内決裁基準・内規などを定め、仕組みとして抑制が図れる仕組みとしており、動画などデジタルコンテンツによる商品紹介の浸透を促している。新型コロナウイルスの発生に際しては、コロナへの対応策に対するガイドラインが策定出来ると判断し社内においてコロナ対策ガイドラインを策定した。これにより出張、客先訪問、会食や接待など活動の制限が明確化できた。リモート商談も定着しており、動画などデジタルコンテンツによる商品紹介の浸透を促しているとともに、代理店との間でDX化を進め、商品マスターの整備などを通じて効率化を図っている。フレックスタイム制やテレワークの導入などにより働く環境の多様化はさらに進んでいる。 |
| 14 | ミドリ安全株式会社 | 「基本契約書」については販売先は95%(昨年は70%)締結、未締結の5%は古くからの販売先、仕入先は100%締結、販売先、仕入先ともに各先毎に条件(①在庫の持ち方②運賃の負担など)を異にする内容は覚書を交わす。「発注書」は販売先、仕入先ともに100%入手、発行している。「歩引き」は販売先、仕入先ともにない。「決済条件」について、販売先は現金10%、期日指定現金60%、手形20%、電子債権10%、手形・電子債権サハは30日以内10%、60日以内70%、90日以内20%、下請法適用取引は現金90%、期日指定現金10%、手形・電子債権サハは90日以内100%、仕入先は現金10%、期日指定現金50%、手形40%、手形・電子債権サハは60日以内20%、90日以内30%、120日以内50%、下請法適用取引では現金100%対応している。手形のサハは本年中に60日以内にする。手形廃止は時期は未定だが検討している。CSR・サステナビリティの推進について、SDGsの枠組みで構成し、具体的に4つの重要課題をとりあげ各事業部ごとに目標値を設定している、会社全体としては全社横断プロジェクトチームによって定期的に会議を行い進捗確認を実施している。取り扱う多くの分野の商品でエコマーク認定を増やす方針。「自主行動計画」については主に社内研修会で周知されている。合理的な価格改定の取組は販売先へは競合社が存在するので簡単ではなかったが概ね反映できた。仕入先からの要請は協議を重ね一部反映できた。「パートナーシップ構築宣言」は検討中である。「知的財産」は実施中で契約書や発注書面に利益分配や責任分担を明記している。サプライチェーンに対する社会的責任については大いに意識している。発注側の立場で15社に実施、受注側の立場で4社受けた。 | 「基本契約書」について、販売先とは「基本契約書」で約70%、「覚書」で約20%締結。永年の取引先との契約書再締結は昨年より進んだ。仕入先とは90%締結している。「発注書」については、販売先からは100%入手、仕入先へは100%発行している。「歩引き」取引は、販売先仕入先ともにない。決済条件については、販売先からの回収は期日指定現金70%、手形・電子債権で30%。仕入先への支払は現金・期日指定現金で40%、手形60%で比率に変更はない。なお、仕入先へのサハで120日の長期手形があるが、付属品と副資材である。CSR・サステナビリティの具体的な取組内容として、環境問題対策では、ユニフォームメーカーとしては2020年に日本で初めて環境・資材、生地分野でエコテックスの国際基準認証を受けた。その際、廃材処理についてはリサイクル企業と提携している。「自主行動計画」については周知しており、制定委員会を立ち上げて、今後の目標設定(意識改革から行動へ)を行い、定期的に検討会活動を推進している。新型コロナウイルスの影響について、2020年は防護服の特需があったため販売のダメージは軽減されたが、その後は横ばいで推移している。働く環境に関しては、4月からテレワークは止めてコロナ前の状態に戻した。ただし、社内外を問わず、オンラインは活用している。 |
| 15 | 株式会社 GSI クロス | 「基本契約書」については、会社方針として締結が原則。販売先は93%(昨年90%)、仕入先93%(昨年90%)の締結率。販売先、仕入先ともにスポット取引は注文書、注文請負書で個別に契約を締結している。「発注書」は販売先から98%入手、2%はEメールで保管している。仕入先は100%発行している。「歩引き」は販売先に1件あり、取引歴も長く強い要望があり変更は困難。仕入先はない。「決済条件」は販売先は現金65%、期日指定現金8%、手形15%、電子債権12%、手形・電子債権サハは60日以内10%、90日以内70%、120日以内20%。仕入先は現金70%、期日指定現金15%、手形15%、手形・電子債権サハは30日以内5%、60日以内65%、90日以内20%、120日以内10%。下請法適用取引は現金80%、期日指定現金5%、手形15%、手形・電子債権サハは60日以内80%、90日以内20%。取引全体のサハは2025年内に60日以内に變更予定。手形廃止は2026年の予定。CSR・サステナビリティに推進について、サステナブルな社会づくりに貢献することを掲げ具体的に①サステナビリティ委員会の設置②サステナブル事業分野やESGへの積極的投資③サーキュラー素材のアップル製品の取扱い、リサイクル素材や再生可能な木材から作られた素材のアップル製品の取扱い④被災地に対して募金活動し寄付、支援団体へ肌着を提供。⑤KES環境機構によるKESステップ2の認証の継続取得⑥GRS認証の継続取得。「自主行動計画」については、研修等で周知徹底させている。合理的な価格決定の取組に関しては、仕入先へは環境状況を共有しながら協議を進めている。取引先へは配慮しながら合意点を見出している。「パートナーシップ構築宣言」検討中。「知的財産」は契約書面で責任を明確にしている。サプライチェーンに対する社会的責任については、意識しており、発注側の立場では関係先訪問の際に労働環境等を確認し問題あれば指導している。環境認証取得の対応を促している先もある。受注側の立場ではアンケート調査の要請がある。 | 「基本契約書」について、販売先とは90%締結しており、スポット取引は個別契約の締結で対応している。仕入先とも90%締結しており、スポット取引は販売先と同じ個別契約の締結で対応している。「発注書」について、販売先からはほぼ全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引について、販売先からは1社残っているが取引金額は少ない。仕入先の「歩引き」取引は無い。決済条件について、販売先からの回収は現金約7割、手形・電子債権・期日指定現金で約3割、と昨年から大きな変化はない。サハは90日以内が8割弱である。仕入先への支払は、現金約7割、期日指定現金・手形で約3割、これも昨年からほとんど変わっていない。サハは60日以内が6割、90日以内が3割で、残り割が90日を超えている。手形は2026年までには利用廃止を予定である。CSR・サステナビリティの推進について、具体的な取組内容として①サステナブル事業分野やESGへの積極的投資、②KES(京都環境マネジメントシステムスタンダード)によるKESステップ2の認証取得(環境改善活動・社会貢献活動の実施、環境法令の遵守)、③被災地への金銭の寄付や支援団体への肌着の提供、④リサイクル素材や再生可能な木材から作られた素材を使用したアップル製品の取扱い、等。「自主行動計画」については周知しており、社内研修等を継続して実施している。新型コロナウイルスの影響として、取引では店舗販売の制限から取扱量の縮小、行動制限により新たな取引の伸び悩みや商品開発の遅れ、海外ロックダウンによる納期遅れ、店舗販売からECビジネスへの転換、等がある。働く環境では、フレックスタイムの導入、テレワークの推奨、会議のリモート化、また、ペーパーレス化への取組等がある。 |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|-------------------|---|---|
| 16 | スタイルム龍定 大阪株式会社 | <p>「基本契約書」について、販売先は依頼されない限り能動的に締結していない、昨年度より9社増え170社程度である。仕入先は「下請法」の観点から自社フォームで100%締結。「発注書」について、販売先は入手する発注関連書面が注文書・仮キープ依頼、出荷依頼書と3通りある。通常、出荷依頼書とは別に注文あるいは仮キープ依頼が行われるが、手段はFAX・メール・LINE・電話であり、100%書面交付ではない。昨今、販売先のシステム内で確認するケースもある。仕入先は100%発行。「歩引き」は仕入先、販売先ともにない。「決済条件」は、販売先は現金58%、期日指定現金9%、手形10%、電子債権23%で、手形・電子債権サハは60日以内3%、90日以内45%、120日以内28%、121日以上24%、最長サハは180日、仕入先は現金61%、期日指定現金4%、手形2%、電子債権33%、手形・電子債権サハは、60日以内8%、90日以内88%、120日以内1%、121日以上3%、最長サハは150日。下請法適用取引では販売先は現金68%、期日指定現金6%、手形11%、電子債権15%、手形・電子債権サハは60日以内6%、90日以内32%、120日以内29%、121日以上34%。同取引の仕入先は現金65%、手形2%、電子債権33%、手形・電子債権サハは、60日以内2%、90日以内98%。仕入先へのサハは2025年以内60日以内にする。手形廃止は取引先が電子的決済に対応しないため予定はない。CSR・サステナビリティの推進については、企業理念に掲げるビジョン「世界中を、それぞれの『らしさ』で彩る。」を実現のため、サステナビリティ方針と5つの重点課題を設定。具体的には商品軸での展開ECOARCHや3Dモデリングを活用したサービス、オーガニックコットンプロジェクト、回収した繊維製品をリサイクルし植物を育てる培地にするプロジェクト等を展開。「自主行動計画」は、社内研修、法務・経理課からの通達で浸透を図る。合理的な価格決定の取組は販売先へは商品により価格競争力維持のため一部反映に止まる、仕入先へは概ね反映。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「知的財産」は契約書面等に明記している。サプライチェーンに対する社会的責任は大いに意識しており、社内の環境品質管理室が担い、発注側の立場で①CSRの内容に関しアンケート、ヒヤリングを実施②化学物質管理に関して環境や人体に悪影響のある懸念物質の不使用の確認③その他、得意先からの要望に対して調査、対応を実施。受注側の立場では①CSRの内容に関して主に縫製工場の管理を要望②化学物質管理では主に染工場の管理を要望③綿素材の使用では綿花栽培やサプライチェーン上での企業の管理を要望④その他得意先からの要望で調査、対応⑤自主的に第三者認証取得を行い、人権、環境の監査を受ける。</p> | <p>「基本契約書」の締結は「下請法」の観点から当社を発注者とする離型のみに留意し仕入先と締結しており100%締結している。一方、販売先については先方から依頼されない限り能動的に締結していないため昨年度より10件程度増え、160件程度の締結となっている。「発注書」の発行については仕入先に対しては自社のシステムよりすべて発行している。販売先から受領する発注関連書面は、注文書・仮キープ依頼・出荷依頼書に分類される。通常、出荷依頼書とは別に注文あるいは仮キープ依頼が行われるが、その手段はFAX・担当営業へのメール・LINE・営業課への電話となっており、必ずしも書面交付ではない。「歩引き」については、仕入先も販売先もなくなっている。決済の状況については、販売先からは現金58%、電子債権23%、手形10%、期日指定現金9%で、手形サハは90日以内と90日を超えるものが半々である。仕入先に対しては、現金61%、電子債権34%、期日指定現金4%、手形2%で、手形サハは60日以内6%、90日以内91%、90日を超えるもの3%である。販売先の長いサハと仕入先の短いサハの間にあり、ある種の緩衝材の働きとなっており、資金繰りの状況をみながら支払いサハを短くしている。手形から電子債権への切替を進めているが、仕入先の中で0になっていない。サステナビリティでは、企業理念に掲げるビジョン「世界中を、それぞれの『らしさ』で彩る。」を実現するため、サステナビリティ方針と5つの重点課題を設定し、人材育成や事業において推進している。具体的には商品軸での展開ECOARCHや3Dモデリングを活用したサービス、オーガニックコットンプロジェクト、回収した繊維製品をリサイクルし植物を育てる培地にするプロジェクトなど展開している。「自主行動計画」については、適正取引を推進する観点で社内研修や法務・経理課からの通達によって社内浸透を図っている。新型コロナの影響では、上海のロックダウンによって事業に大きな影響を及ぼした。働く環境としては在宅勤務制度や時差出勤が制度として根付き、業務職を中心に勤務形態の選択肢として活用されている。</p> |
| 17 | 龍定名古屋 株式会社 | <p>「基本契約書」については販売先とは現場意識の高まりと相手先の意識の変化で昨年度より5%増え65%の締結率。仕入先とは100%の締結率。「発注書」については販売先は一部の着発は発注書がな(90%だが、本生産分は必ず発注書を手入。仕入先は100%発行している。「歩引き」については販売先へは引き続き交渉しているが、5%残っており、金利引きが多い。仕入先は全廃済。「決済条件」については、販売先からは現金53%、期日指定現金18%、手形7%、電子債権22%、手形・電子債権サハは60日以内45%、90日以内45%、120日以内5%、121日以上5%、仕入先は現金82%、期日指定現金5%、電子債権13%。下請法適用取引ではほとんどが現金、サハを60日以内にするのは業界全体が一斉にすることが必要と考える。手形はすでに廃止している。CSR・サステナビリティの推進については、「信用第一」という企業理念に基づいてSDGs、CSRについて内容を全社で共有している。社長直轄のCSR推進室が方向性を決める。具体的には①Sustainable素材の開発、Sustainable展示会への出席。②自社Sustainableブランド「Life with earth」のビジネス展開。③社内でCSR情報を発信し社員の意識向上を図る。「自主行動計画」については、社外のセミナーに参加したり、社内勉強会を行っている。合理的な価格決定の取組については事業者間で双方が納得のいまま議論を決定している。「パートナーシップ構築宣言」は知らない。「知的財産」については契約書を締結する際に知的財産条項がある場合は社内の管理部門がリーガルチェックを行っている。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、自然環境との共生姿勢強めるRWS国際認証を取得するなど意識している。監査は発注側の立場で50社に、受注側の立場で3社に実施した。</p> | <p>「基本契約書」の締結は仕入先とはスポット的な取引を除けば100%締結。販売先とは現場意識の高まりと相手先の意識の変化で昨年度より10%増え、60%の締結状況となった。「発注書」の発行については、仕入先には100%発行している。販売先からは一部の着発分は発注書をたけていないため、90%程度の発行率である。「歩引き」については、仕入先に対しては全廃した。販売先では引き続き交渉しているが、まだ5%程度残っており、「金利引き」が多い。決済の状況については、販売先からは現金が51%、電子債権と期日指定現金がそれぞれ21%、22%、手形が6%である。サハは60日以内45%、90日以内45%、90日を超えるものは10%である。仕入先に対しては、電子債権の現金化を進めたため、現金が79%となり、電子債権が16%、期日指定現金は5%となった。サハは90日以内が90%で大半を占め、残りは120日以内5%と121日以上5%といった状況。下請取引の支払いでは現金の割合が高い。CSRへの取り組みについては、信用第一という企業理念に基づき、社長直轄の組織であるCSR推進室がSDGsをどのように振り下げて行くかを検討し方向性を決定している。サステナブル素材の開発、サステナブル展示会への参加や社内勉強会を開催し、CSR情報を社員に発信して情報共有を図っている。「自主行動計画」については理解しており、社内勉強会を開催し社員の意識を高めるようしている。新型コロナの影響としては、中国でのゼロコロナ政策により工場が閉鎖され、現法も出社できない環境となり、物流もほぼ停まった為に中国国内での内販販売や日本国内での納品に大きな影響が出た。働く環境では、在宅勤務も視野に入れた新たな働き方改革を模索している。</p> |
| 18 | タキヒヨー 株式会社 | <p>「基本契約書」は販売先については締結率45%、未締結は先方の意向や古くからの先で改善が進んでいない、新規先は基本的に締結。仕入先については50%の締結率、古くからの仕入先は誓約書で対応しておりそれを含めると75%、新規先は基本的に締結。「発注書」は販売先、仕入先ともに100%発行。「歩引き」は販売先で119件、仕入先で5件あり、引き続き廃止の交渉を行う。「決済条件」は、販売先からは現金78%、期日指定現金7%、手形6%、電子債権6%、ファクティング3%、手形・電子債権サハは60日以内7%、90日以内43%、120日以内29%、121日以上21%。仕入先は現金80%、電子債権20%、手形・電子債権サハは、60日以内60%、90日以内30%、121日以上10%。下請法適用取引では仕入先への支払いは現金90%、電子債権10%、手形・電子債権サハは60日以内100%。手形廃止は2017年に実施済み。CSR・サステナビリティの推進についてはタキヒヨーグループを今後も持続発展させ企業価値を高めていくためには、気候変動・廃棄物・水資源など地球環境への影響、人権・多様性・労働環境など社会課題への対応の視点を企業活動のあらゆる局面で考慮していくことの必要性が重要と考えており、タキヒヨーグループの持続発展が社会全体のサステナビリティすなわち持続可能な社会の実現に貢献していくことが求められていると考えている。取り組みに当たりサステナビリティ基本方針の下、人権方針、環境方針、調達方針を策定。具体的には①(環境)CO2排出量 Scope1 & 2、およびScope3の把握と削減立案②(社会)人的資本関連各種数値の把握と目標設定、健康経営への取組③(ガバナンス)基本方針策定の上、コーポレートガバナンスコードに則った取組④サステナビリティ経営に関する他社との意見交換の場としてサステナブル関連の団体への積極参加⑤商品を中心とした取組としては、ノーウェイストプロジェクト、リニューアブルプロジェクト、プリンタマテリアル等がある。取引先の廃棄原料をアップサイクルリサイクル循環スキームの構築を行う⑥国際認証であるGOTS/GRS/OCS/RWS認証を取得・更新。RCS認証の新規取得も検討中。一方で川上から国際認証のサプライチェーン構築を仕入先と共に目指す。「自主行動計画」は、担当部署の管理・指導によって社内浸透を図る。合理的な価格決定の取組は販売先、仕入先ともに十分な協議を進めているが為替、運賃など価格決定時から変動する要因もありすべて反映できるとは言い難い。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。知的財産は特に企画提案する、あるいは委託を受ける段階で問題ないか毎月チェックしている。サプライチェーンに対する社会的責任は大いに意識しており、原材料や副資材の調達、紡績、製織や編立、染色整理やプリント、縫製、物流、出荷、販売などすべてにわたり、問題の把握、必要があれば改善措置を実施。</p> | <p>基本契約書の締結は、仕入先とはすべて締結している。販売先については従来からの販売先と締結できないところがあり、「基本契約書」の締結率は50%で、覚書は20%である。今後も適宜、締結交渉を行っている。「発注書」は仕入先には下請法に則り発注内容を書面化している。販売先からはEDIが大半であるが、販売先所定の発注書及びメール・FAXの補充発注内容はすべて確定されている。「歩引き」について、仕入先に対しては数件残っていることがわかり、今年度中に全廃する予定。販売先では徐々に減少しているが1割程度残っている。継続的に廃止の交渉を行っている。決済の状況は、販売先からは現金が9割程度で、その他で期日指定現金、手形、電子債権がある。手形等サハは90日以内が6割で90日を超えるものが4割ある。仕入先に対しては月末締め翌月末払いの現金を基本と8割で、残りは電子債権で手形の発行はない。電子債権のサハは90日以内が9割、残り1割が90日を超えている。CSR・サステナビリティ化して、本年度「サステナビリティ委員会」を発足。ESG経営/カーボンニュートラルに向けた取組も、二酸化炭素排出削減に向けたモニタリングと削減目標設定に向け始動。特定のテクスチルにつき第三者認証 GOTS/GRS/OCS認証を取得。責任あるサステナブル素材の提供を加速する。「自主行動計画」については、担当部署の管理・指導によって社内浸透を図っている。新型コロナの影響としては、海外ロックダウンにより納期に大きな影響があった。業務に応じてリモートワーク、リモート会議を活用している。</p> |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|---------|---|--|
| 19 | 辰野株式会社 | <p>「基本契約書」については販売先、仕入先ともに30%の締結率である。「発注書」については販売先、仕入先ともに100%入手、発行している。「歩引き」は販売先で3件あり、いずれも少額取引先で歩引き率は販売価格に上乗せしている。「決済条件」については、販売先からは現金61%、手形16%、電子債権10%、ファクタリング13%、手形・電子債権サレは30日以内1%、60日以内3%、90日以内12%、120日以内40%、121日以上44%、仕入先へは現金47%、期日指定現金25%、手形3%、電子債権25%、手形・電子債権サレは30日以内1%、60日以内6%、90日以内15%、120日以内71%、121日以上7%。今のところ仕入先への手形のサレは60日以内変更する予定はない、また手形廃止予定もない。CSR+サステナビリティ推進について、人々の生活に密接に関わる3つの分野「衣・カ・住」で事業を展開、創業時より社会の役に立つよう、常に時代の変化を捉え挑み続けてきた。より良い環境に再生させていく「ジェネラティブな未来を創造するため、積極的に取り組む。具体的には①ユニフォーム循環事業への取り組み 不要となったユニフォームを回収し衣類など新たな価値に生まれ変わらせる「アップサイクル」②エコ素材を取り入れたユニフォーム開発 リサイクル素材の再生PETを使用したESD Guardian Uniform（静電気帯電防止ユニフォーム）を開発し通常のバージンPETと比較して46.6%のCO2削減を見込む③サステナブルブランドの積極採用 誠実なヨーロッパサステナブルブランド「MOTHER OF PEARL」のインポート④独自のペーパーレス発注システム「GOODWEAR GOOD JOB」発注から納品までWEB上で見える化し、ペーパーレス化やテレワークでの運用を実現⑤枚岡物流センターの環境負荷低減対策 段ボールの再利用と梱包資材の使用見直し。「自主行動計画」については社内外の研修で浸透を図っている。合理的な価格の決定については仕入先の意向を聞き、それを100%販売先に伝え、スムーズに転嫁できている。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。「知的財産」は直営、OEM取引ともに社の権利、自社の権利を意識し必要に応じ書面を作成し責任を明確にしている。サプライチェーンに対する社会的責任は大いに意識しており、地球環境に配慮し環境保全に積極的に取り組む。環境の低減に努めるために環境指針を定めている。</p> | <p>「基本契約書」は販売先、仕入先とも約3割締結。当社又は取引先（仕入先又は販売先）どちらかが必要な場合に基本契約書の作成又は覚書を交わす。それ以外は仕入先には発注書を書面で発行する。販売先からは発注書を必ずもらう。従前からであるが販売先・仕入先とも「基本契約書」より「発注書」（個別契約書）を重視している。新規販売先とは「基本契約書」を必ず締結するようにしている。「歩引き」取引について、販売先に2社残っているが、「歩引き」分は販売価格に上乗せしている。2社とも少額取引先である。仕入先への「歩引き」は以前からしていない。決済条件について、販売先からの回収は現金7割、手形・電子債権2割、ファクタリング1割の割合である。仕入先への支払は現金5割、期日指定現金2割、手形・電子債権3割の割合である。資金繰りに苦心している企業が多数ある中で、手形を廃止すると商売が成立しなくなる恐れがあると思うが、廃止はしづらい検討したい。CSRの取り組み例としてはベトナムリサイクル生地使用を増やすことを推進している等がある。「自主行動計画」については社内研修、社外研修で社内浸透を図っている。新型コロナウイルスの影響について、取引面では、不織布の医療用アソレーショングッズの特需で2020年の売上は増加したが、2021年、2022年は減少した。また、①対面営業活動ができなくなった②自治体によるコロナ給付金等を優先にしたことで見込んでいた案件（地域防災関連の予算）が先延ばしにされた③中国のロックダウンで納期遅れは多発した、等の影響がある。働く環境面では、①業務に支障なく働ける環境が早々に整った②テレワーク勤務は希望者には継続③スマホは会社で支給、などの効果があった。</p> |
| 20 | 田村駒株式会社 | <p>「基本契約書」について、販売先は締結を義務付けているが、スポーツ先・小口販売先は営業判断としており、前年比+10%の約70%の締結率。仕入先は加工先とは加工委託契約書の締結を義務付けているなど、ほぼ100%の締結率である。「発注書」について、販売先・仕入先ともほぼ100%の入手・発行となっている。「歩引き」について、物流費・倉庫費名目のものも含め、前年比-7件の109件で、撤廃は厳しい状況である。仕入先への「歩引き」は無い。決済条件について、販売先は現金が66%、期日指定現金3%、手形14%、電子債権で17%。手形・電子債権サレは60日以内1%、90日以内37%、120日以内49%、121日以上13%で、121日以上が前年比-12%だが特に会社の方針や指示があったわけではない。仕入先は現金38%、期日指定現金35%、手形3%、電子債権24%。手形・電子債権サレは30日以内2%、60日以内36%、90日以内45%、120日以内11%、121日以上6%である。下請法適用仕入先に対しては現金77%、手形1%、電子債権21%でほぼ現金・電子債権化されており、サレは90日以内100%である。海外仕入れが多く、資金繰りに留意が必要のためサレ短縮の予定はない。手形は販売先の要望によるもの。CSR+サステナビリティについては①国内・海外の認証プログラムへの加入取組推進のため「CLOMA」会員、「Blue Sign」会員、「Green Down Project」会員、「日本自然保護協会」会員、「J∞Quality」認証取得②CSR調達に関して品質基準書を制定し、サプライヤーと協力の上、基準に基づいて生産・品質管理を実施している。中国地区には専門スタッフが駐在しており工場監査を実施、チェックシートに基づき人権・労働環境のチェック、職場環境の整備、指導を実施している。上記に加えサステナビリティ委員会、サステナブル素材推進チームを発足し、サステナブル素材の認証、トピサビリティの確認を実施、サステナブル素材拡販のための素材展を年1回開催している。「自主行動計画」は周知しており、2か月に1回の部長会に合わせ社内外研修を実施し部長から課長以下に周知・浸透を図っている。合理的な価格決定の取組について、仕入先に対しては概ね反映できているが販売先に対してはカタログ商品の価格改定が遅れ、その分の反映が遅れが生じている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については、上記②に準じて仕入先2000社に対しアンケート調査を実施したがコロナ感染拡大の影響で現地でのフォローが困難となる中、中国、ベトナムのローカルスタッフが33社の監査を実施した。その他国内SPAやスポーツメーカーの要請を受け、同社仕入先の海外縫製工場の監査に対応した。</p> | <p>「基本契約書」について、主要販売先にはほぼ全て締結しているが、スポット先・小口販売先が6割以上を占め締結に至らない場合があるが、販売先全体での締結率は約60%。仕入先とは先方の要請に応じて相手先フォームで締結しており、加工場とは当社フォームの委託加工契約書をほぼ全社と締結している。「発注書」については、販売先からはほぼ100%入手、仕入先へはほぼ100%発行している。「歩引き」については、物流費、倉庫費といった名目も含めて、未だ販売先に110社程残っており、その内90社程は少額販売先である。仕入先への「歩引き」は無い。決済条件について、販売先からの回収は金額ベースで現金が70%、期日指定現金・手形・電子債権で30%。仕入先への支払は金額ベースで現金40%、期日指定現金・手形・電子債権で60%である。下請法適用の仕入先に対しては手形等のサレは90日以内であるが、2024年には60日以内に変更する予定である。手形に関しては相手先の要望でわずかで残っている。CSR+サステナビリティの具体的な取組内容として、①国内加工場での外国人技能実習の実施調査・法令遵守状況の調査を継続。②国内・海外の認証プログラムへの加入取組推進：「CLOMA」会員、「Blue Sign」会員、「Green Down Project」会員、「J∞Quality」認証取得等。③「日本自然保護協会」会員、「J∞Quality」認証取得等。「自主行動計画」については周知しており、1.社内グループウェア上での「下請法」に関する啓蒙。2.部長会に合わせて社内研修を実施。3.必要に応じたタスクで社内メールにて取引適正化に関する指導やSCM推進協議会ホームページの紹介配信等。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナウイルスの影響として、販売先からの商品キャンセルや値引き協力要請はなくなった。生産面ではベトナム、バングラデッシュ、中国などのロックダウンでサプライチェーンの混乱が発生した。</p> |
| 21 | 株式会社チクマ | <p>「基本契約書」は販売先に対して7割締結済み、新規先は締結が必須条件。仕入先は8割、縫製工場はほとんど締結済みだが生地メーカー、資材メーカーの一部に未締結先があり、鋭意交渉中。また必要に応じ「リサイクル契約書」「覚書」も締結。「発注書」は販売先、仕入先ともに100%の入手、発行である。「歩引き」は販売先で少額取引であるが数社あり廃止の理解に向け丁寧に説明している。仕入先はなし。「決済条件」について販売先からの回収は現金・期日指定現金と手形であり手形の割合が若干多い。電子債権は僅かである。仕入先への支払いは現金・期日指定現金と手形であるが、国内縫製工場への工賃支払い及び下請法適用取引での支払いは60日以内で対応している。手形の廃止は時期は未定だが検討中。CSR+サステナビリティの推進について、CSR経営を重要課題とし、経営方針でもある環境・安全・安心を強化するためSDGsへの取組を強化。具体的には①マテリアリティ（重要課題）会議を四半期に一度開催⇒年度毎に活動課題と目標を設定し、進捗状況（達成度）経営陣・従業員と共有。②内部統制⇒定期的に適正取引の監査を部門毎に実施。③ISO14001対応⇒エコ商品（循環型やCO2の削減型等）の販売目標数値を設定し、各営業部隊に落とし込み、普及と販売活動を実施。「自主行動計画」は周知し、上記「CSR+サステナビリティ」の具体的な内容に加え、社内外のセミナーに積極的に参加。合理的な価格決定取組は販売先、仕入先ともに労務費、原材料価格、エネルギーのそれぞれで「概ね」とはいえないまでも、ある程度は反映できた。「パートナーシップ構築宣言」は今年11月に宣言を行った。「知的財産」は契約書で利害関係の明記を実施している。サプライチェーンに対する社会的責任は大いに意識している。発注側の立場で十数社（海外工場等）にアンケート実施、またリモート会議も予定している。受注側の立場では数社から受けた。</p> | <p>主要販売先及び仕入先とは必要に応じて各契約書（基本契約書・覚書・リサイクル契約書等）を締結している。主要販売先とは約7割、基本契約書の締結を行っている。主要仕入先とは約8割、基本契約書の締結を行っている。主要国内縫製工場のほぼ全て加工委託契約書を締結している。「発注書」について、販売先からはほぼ全て入手、仕入先へはほぼ全て発行している。「歩引き」取引は、主要販売先とは無いが、一部の販売先において若干残っている。廃止に向けて理解を求めている。仕入先との「歩引き」取引は無い。決済条件について、販売先からの回収は手形、期日指定現金と現金で手形の割合が多い。仕入先への支払は現金、期日指定現金と手形で、国内縫製工場への工賃等は現金にて行っている。約束手形の廃止はこれからの検討になるが、情報収集の上、対応を考えていきたい。CSRの取組については、CSR経営を重要な経営課題としている。経営方針でもある環境・安全・安心を更に強化する為に、持続可能な社会・環境の目標であるSDGsへの対応を図っている。「マテリアリティ（重要課題）会議」を定期開催。年度毎に活動目標を設定。進捗状況を経営陣・社員と共有。重要課題は「法令遵守」「人材育成・ダイバーシティ推進」「地域と産業の発展への貢献」「環境教育推進」「気候変動への取組」。「自主行動計画」については周知しており、前述のCSRの取組と同様に行っている。新型コロナウイルスの影響について、「取引」では新規物件及びヒート需要の大幅減の状況が続いている。また、海外縫製工場のロックダウンにより納期遅延が発生し、その対応のため諸経費が増えた。「働く環境」ではテレワークが普及し、社内のみならず取引先ともリモート会議を実施。リアルとリモートがスタンダードとなった。</p> |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|--------------|--|---|
| 22 | 蝶理株式会社 | 販売先との「基本契約書」の締結率は60%程度。製品販売先のアパレル企業とは相手からの要請に応じる形で締結している。一方、仕入先との「基本契約書」の締結率は50%程度で、委託加工先の契約書は多いが、メーカー、問屋(生地商、糸商)との契約締結は僅かである。大手合繊メーカー各社とは「基本契約書」を締結している。「発注書」は販売先、仕入先とも100%入手・発行されている。「歩引き」販売先は10件程度残っており、価格に上乗せして対応している。仕入先に対する「歩引き」はない。決済条件について、販売先は期日指定現金50%、手形45%、電子決済5%。手形サイトは90日以内50%、120日以内50%、121日以上が若干で前年並み。仕入先は、月末締め翌月末払いで現金60%、手形30%、期日指定現金10%。手形サイトは60日以内が若干、90日以内40%、120日以内60%の割合で前年並み。手形から電子債権への移行を徐々に進めている。下請法適用仕入先は現金70%、手形30%。手形サイトは60日以内50%、90日以内50%で前年並み。CSR/サステナビリティの推進状況について、糸から製品までのサプライチェーン全体のサステナビリティの最適化と持続可能社会の実現を図るメインコンセプト「ブルーチェーン」の一環として、回収PETボトルを使用したリサイクルボトル、繊維屑や回収漁網由来のリサイクルナイロン等、循環型の繊維事業を展開する。特にリサイクルポリエステルは国内PETボトル・国内生産の高品質リサイクルポリエステルに加え、糸、ペレットで9000tを販売し、25年度中経では更なる拡大を計画する。また小松マテリアと共同で染色加工時の環境負荷を抑えるリサイクルポリエステル素材を開発するなど、サプライチェーン全体で環境課題に取り組んでいる。企業倫理、法令遵守、安全、防災、人権・労働環境等を重視した調達活動実施のため、仕入れ先上位7~80%に対し隔年でCSR調達アンケートを実施、関係営業部署が改善を主導している。「自主行動計画」は事業部会議、e-learning等で周知を図っている。合理的価格決定の取組みについて、販売先の理解は進んだものの、為替、原料価格、物流費他の変動幅が大きかったため、販売先・同社・仕入れ先のサプライチェーン全体で痛み分けとするケースが多く、販売先、仕入先に対しての価格反映は一部に止まっている。特に川下に近いアパレル事業は上代が先に決定しており、受注から納品までの期間が長い製品では価格転嫁が困難である。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、前述のCSR調達アンケートを約200社に実施、営業部署が改善に当たる他、同社も主要取引先、約50社の調査に応じている。 | 販売先との「基本契約書」の締結率は60%程度。製品販売先のアパレル企業とは相手からの要請に応じる形で締結しているが、商社筋への販売や衣料資材の販売先では未締結が散見される。一方、仕入先との「基本契約書」の締結率は50%程度で、仕入に関する基本契約は委託加工契約が多く、メーカー、問屋(生地商、糸商)との契約締結は僅かである。これらの企業とは個別契約である受発注書にもとづいて取引を行っている。大手合繊メーカー各社とは基本契約を締結している。「発注書」は販売先も仕入先も100%発行されている。仕入先に対する「歩引き」は行っておらず、販売先が10件程度残っており、歩引き先には価格アップで対応している。小売りに近いところの方が昔から歩引きがあり、販売先の改善が進んでいないためである。決済の状況は昨年とほとんど変わっておらず、販売先では期日指定現金50%、手形45%、電子決済5%の割合で、手形サイトは90日以内50%、120日以内50%、121日以上が若干といった状況。仕入先に対しては、月末締め翌月末払いで現金60%、手形30%、期日指定現金10%で、手形サイトは60日以内が若干、90日以内40%、120日以内60%の割合。下請法適用での仕入先への支払いは現金70%、手形30%。支払いサイトは60日以内50%、90日以内50%であるが、順次60日以内に変更している。今後は電子債権に関する方向で検討中であるが、取引先の準備もあまり進んでいない。CSRの取組に関しては、社会に対して責任ある企業としてコーポレート・ガバナンスの強化やコンプライアンス経営に注力している。環境への取組として、環境マネジメントシステムに関する国際標準規格「ISO14001」に則り、環境保全活動の継続的な改善に取り組んでいる。サプライチェーンに対しては、各年で仕入先にCSR調達アンケートを行っており、改善の必要性がある場合は改善を要請している。「自主行動計画」は理解しており、何か話題となる事項や外的要因があった場合には注意喚起を行っている。新型コロナウイルスの影響として、アセアン地区のロックダウンによるサプライチェーンの分断による生産動向の変化の影響が大きい。働く環境としては、在宅勤務の一定化、と各種会議のリモート化が一般化。若手スタッフに対して、研修や出張の機会が奪われたことなどで教育が不十分と考えており、今後の課題としている。 |
| 23 | 帝人フロンティア株式会社 | 「基本契約書」は、委託加工先、委託先、仕入先とも原則すべて締結する決まりとなっているが、会社として一元管理はしていないため正確な割合は把握できていない。販売先の意向により締結を拒否される場合もあり、逆に同社に極めて不利な内容となっている場合は無理に締結しない。販売先の「発注書」はルール上、必須としているが、メールでの発注は可、口頭での発注は不可としている。仕入れ先に対しては原則100%発行・取引条件の確認を行っている。「歩引き」はインテリア、寝装事業の販売先の一部に残っている。アパレルではごくわずかとなった。仕入先への「歩引き」は全廃している。決済条件は、販売先は現金51%、期日指定現金21%、手形9%、電子債権19%で、前年より現金が減少した分、期日指定現金と電子債権が増加している。手形・電子債権サイトは30日以内53%、60日以内6%、90日以内22%、120日以上19%で前年から大幅に改善した。仕入れ先は現金53%、期日指定現金14%、手形1%、電子債権20%で現金が5%増加、期日指定現金が-5%となった。下請法適用取引として区分したデータはないが、サイトはすべて60日以内で、今後30日以内に短縮する方向。資本金3億円以下の事業者に対する支払について2024年3月末までに手形を廃止し現金化する予定である。CSR/サステナビリティの推進状況について、帝人グループでは2020年度以降の経営課題として取組む5つの重要課題(マテリアリティ)を特定、重要指標(KPI)と2030年度目標値を策定している。同社では社長直轄の「環境安全・品質保証部」を中心に、企業倫理ハンドブックを社員全員に配布、e-learningや研修によって社内啓発と推進を行っている。また大阪本社、東京支社、名古屋支社ではISO14001を2020年3月に取得し、毎年の更新に向けて目標を設定し毎月報告書を出している。社内では「自主行動計画」という言葉自体は使われていないが、適正取引の推進について、全社員を対象に社内研修、e-learningを実施し社内浸透を図っている。合理的な価格決定のための取組みについて、コスト・経費のアップを仕入先に対して概ね反映している一方、販売先に対しては一部反映に止まっている。客先の理解が進み前年よりは進捗している。帝人グループとして「パートナーシップ構築宣言」を公表している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、「CSR調達ガイドライン」に人権・労働の項目を設けており、「環境安全・品質保証部」が仕入れ先全社の中で、大口または必要と考える13社を選定し、直接出向いての監査と書面による確認を実施した。取引先からの監査要請に対しては現場の担当が対応している。 | 「基本契約書」は、委託加工先、委託先、仕入先とも原則すべて締結する決まりとなっているが、会社として一元管理はしていないため正確な割合は把握できていない。中には先方書式は当社に極めて不利な内容となっている場合もある。また、当社指定書式が販売先の意向により拒否されるケースもある。「発注書」は仕入先には原則として100%発行している。販売先は先方書式の為、加工委託書や仕様書等の書面で受領している。「歩引き」はインテリア、寝装など産業資材で、販売先の一部に残っている。仕入先への「歩引き」に関しては全廃している。決済条件は、販売先からは現金・期日指定現金合計で84%、手形・電子債権合計で16%でサイトは60~120日を中心。支払いについては現金・期日指定現金合計で80%程度で手形と電子決済をあわせて20%程度と例年と変わらず。仕入先が下請事業者に該当する場合、現金80%、期日指定現金10%、手形10%、手形の場合は締切後30日以内起算サイト90日(繊維)、120日(非繊維)の範囲で設定している。手形はいずれ廃止したい。CSR推進や環境問題の取組みについては、社長直轄の「環境安全・品質保証部」を中心に、継続的に社内啓蒙活動やeラーニングによる教育を推進している。また、帝人グループの企業倫理ハンドブックが全社員に配布されており、毎月部署ごとに読み合わせを行っている。社内では「自主行動計画」という言葉自体は使われていないが、適正取引の推進については、全社員を対象に社内研修、e-learningを実施し社内浸透を図っている。合理的な価格決定のための取組みについて、コスト・経費のアップを仕入先に対して概ね反映している一方、販売先に対しては一部反映に止まっている。客先の理解が進み前年よりは進捗している。帝人グループとして「パートナーシップ構築宣言」を公表している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、「CSR調達ガイドライン」に人権・労働の項目を設けており、「環境安全・品質保証部」が仕入れ先全社の中で、大口または必要と考える13社を選定し、直接出向いての監査と書面による確認を実施した。取引先からの監査要請に対しては現場の担当が対応している。 |
| 24 | 豊島株式会社 | 販売先との「基本契約書」の締結状況はスポット取引や長年の取引で締結せずとも商売が成立する先が存在するため締結率は90%。新規取引先登録時に基本契約締結を条件としたため、仕入先との契約締結率は80%から90%に改善。販売先からの「発注書」発行状況は約90%であるが、「発注書」が発行されない場合はメールのやりとりをエビデンスとしている。仕入先には概ね発行できている。「歩引き」については販売先の条件として1%残っているが、仕入先への「歩引き」は従来から行っていない。決済について販売先からは現金49%・期日指定現金5%は前年度と変わらないが電子債権36%(前年比+5%)、手形10%(前年比-5%)となった。仕入先へは現金の割合が47%、次いで電子債権39%、期日指定現金12%、手形2%の順になっている。サイトについて販売先は90日以内が43%、次いで120日以内が33%、仕入先には60日以内32%、90日以内が90%となっている。CSRの取組としては、豊島福祉基金を通じて毎年社会福祉事業への支援を実施している他、漂着PETボトルの回収・再生「UpDRIFT」や漁網の回収・再生等の資源回収・国内循環事業に取り組んでいる。またオーガニックコットンの普及と販売を拡大する中で、トリーサルバオーガニックコットン「TRUE COTTON」を展開する。「健康優良法人〜ホワイ500〜」の認定取得など、社員の健康増進・働きがいのある職場作りにも取り組んでいる。「自主行動計画」については社内イントラ等を通して周知を行い、適正取引の推進を図っており、「パートナーシップ構築宣言」も表明している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任においては、販売先の条件・要望に準じて社内基準を設定し、海外縫製工場を中心に、特に人権問題に重点を置き、監査を実施している。 | 販売先との「基本契約書」の締結状況はスポット取引や長年の取引で締結せずとも商売が成立する先が存在するため締結率は90%。仕入先とは新規含め取引額の大先と契約を締結しており80%の締結率。販売先の「発注書」発行状況は約90%であるが、「発注書」が発行されない場合はメールのやりとりをエビデンスとしている。仕入先には概ね発行できている。「歩引き」については販売先の条件として1%残っているが、仕入先への「歩引き」は従来から行っていない。決済について販売先からは現金・期日指定現金が54%、次いで電子債権、手形の順である。仕入先へは現金の割合が46%、次いで電子債権、期日指定現金、手形の順になっている。サイトについて販売先は90日以内が43%、次いで120日以内が33%、仕入先には90日以内が90%となっている。CSRの取組としては、持続可能な社会を目指して豊島SDGs宣言をしており、5つの重点目標を設定している。具体的には、トリーサルの明確なモノづくり、資源循環・再生への取組み等(WAMEGURIプロジェクト)、ダイバーシティ・マネジメントへの取組み、ICTによる新たな価値創造、地域のまち・ひと協働型の取組み等。1973年から豊島福祉基金を設立しており、毎年施設や団体へ支援を実施している。「自主行動計画」については社内イントラ等を通して周知を行い、適正取引の推進を図っており、「パートナーシップ構築宣言」においても表明している。新型コロナウイルスの影響として、生産地の分散化、リモートによる生産管理、承認業務の電子化等を進めている。働く環境に関しては、オンラインミーティングを活用する機会が増加し、移動時間が短縮され効率的に業務が出来るようになった。 |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|-------------------------|--|---|
| 25 | 日新実業株式会社 | 「基本契約書」については販売先とは70%、仕入先とは80%締結している。販売先、仕入先ともに各先ごとに条件（在庫の持ち方、運賃の負担など）を異にする内容は覚書を交わす。「発注書」について販売先から100%入手、仕入先へ100%発行している。「歩引き」は販売先で商習慣により8社残っている。仕入先へはない。「決済条件」について、販売先は現金70%、期日指定現金5%、手形10%、電子債権15%、手形・電子債権サハは、60日以内30%、90日以内65%、120日以内5%、仕入先は現金65%、期日指定現金5%、手形15%、電子債権15%、手形・電子債権サハは60日以内30%、90日以内70%、下請法適用取引では仕入先へ現金100%である。取引全体（手形）のサハは60日以内に変更する予定はない。手形廃止は検討中である。CSR・サステナビリティの推進では、経済産業省が掲げる「繊維産業におけるサステナビリティ報告書」に準拠するよう取り組みを行い、具体的には①環境への配慮②責任あるサプライチェーン管理③ジェンダー平等④供給構造⑤デジタル化促進。「自主行動計画」は社内研修を行い浸透を図っている。合理的な価格決定の取り組みは仕入先との協議内容を販売先へ概ね反映させている。「パートナーシップ構築宣言」はしていない。「知的財産」は未実施であるが社内デザイナーが企画を発信する際に他社の権利を侵害していないか注意を払っている。サプライチェーンに対する社会的責任についてはまあまあ意識しており、発注側の立場では監査実施はないが受注側の立場で10社受けた。 | 「基本契約書」については販売先では約7割、「仕入先」で8割締結、「覚書」としては販売先・仕入先とも約1割締結している。「発注書」については、販売先・仕入先とも全て入手または発行している。「歩引き」取引について、販売先で8社残っているが売上高の1%未満なので廃止の提案はしていない。仕入先への「歩引き」は全廃している。決済条件について、販売先からの回収は現金・期日指定現金で75%、手形・電子債権で25%の割合である。仕入先への支払は現金65%、期日指定現金5%、手形・電子債権が30%の割合となっている。手形は一律廃止したい。「下請法」適用での仕入先への支払いは100%現金である。CSR・サステナビリティ等の取組については、リスクコンプライアンス委員会を設置して活動を開始している。「自主行動計画」については、社内会議で取り上げるなどで継続的に周知している。新型コロナウイルスの影響について、取引では、中国のロックダウンによる悪影響が大きい。円安の影響も今後出てくる。また、客先との直接面接の機会も少なくなり、あらゆる事の進捗が遅まっている。働く環境では、短時・フレックス勤務等、引き続き労働環境の改善を行っている。 |
| 26 | 豊田通商株式会社 | 「基本契約書」は販売先・仕入先とも基本的に自社フォーマットにて例外なくすべての取引先と締結している。「発注書」は販売先フォーマットにて100%入手、仕入先には自社フォーマットにて100%発行している。「歩引き」は一切行っていない。決済条件について、販売先は現金5%、期日指定現金50%、手形15%、電子債権30%。手形・電子債権サハはすべて90日以内である。仕入先は現金10%、期日指定現金5%、手形35%、電子債権50%。手形・電子債権サハはすべて90日以内である。下請法適用取引は管理部門がチェックし、サハは60日以内を基本としている。手形は電子債権化する方針だが、仕入先の一部が手形を要望している。CSR・サステナビリティ推進状況について、従来のCSR活動を発展させ、ESGの観点から「サステナビリティマテリアリティ（重要課題）」を特定、2020年にKPI（重要評価指標）を設定、2021年に「人権方針」「環境方針」「サプライチェーン・サステナビリティ行動指針」を策定し、定期的にE-learningで社員への周知と意識の定着を図っている。また、サステナビリティ推進の為の情報共有、実施計画に関する討議、活動推進状況についてのモニタリングを年に一度実施している。繊維事業ではフェアトレードコットンなどのサステナブル素材の拡販に加え、「PATCHWORKS」と称するアパレル事業のサーキュラーエコノミーの取組をスタートした。回収・再生（糸・生地）-販売を基本に、再生不可能なものは車手、自動車内装材へ転用する。2030年までにモテマテリアル製品の完全リサイクル、2050年までに全製品の完全リサイクルを目指している。合理的な価格決定のための取組について、仕入先に対してコスト/経費アップを概ね価格反映しているが販売先に対しては急激な価格変動や製品販売までのリードタイム上、一部反映に止まっている。為替変動は販売先にヘッジする方針である。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、同社では「サプライチェーン・サステナビリティ行動指針」を仕入先に通知し、リスクが高い仕入先に対しては実地監査を行うとしているが、繊維事業では仕入先の実地監査までには至っていない。欧米企業、日本のスポーツメーカー等、大手販売先の要請で販売先基準でのチェックを実施している。 | 「基本契約書」は販売先・仕入先とも基本的に自社フォーマットにてお願ひし例外なくすべての取引先と締結している。「発注書」は販売先からは相手フォーマットにてすべて発行いただき、仕入先には自社フォーマットにて発行している。「歩引き」は一切行っていない。決済に関しては、販売先からの支払いは期日指定現金が半数で、電子決済、手形、現金の順となっている。サハはすべて90日以内である。仕入先への支払いは電子決済が半数で、手形、現金、期日指定現金の順となっている。サハはすべて90日以内である。下請法に係る取引は管理部門がチェックしており、現金5割、手形と電子決済が5割である。サハは60日以内となっている。手形は今後電子債権の支払いにしたい方針である。CSRに関しては、CSR方針を掲げ、社内周知徹底、2018年に豊田通商グループのCSRマテリアリティ（重要課題）を特定、2019年1月にサプライチェーンCSR行動指針を改定した。サステナビリティ推進委員会にてサステナビリティを推進していくための体制を構築。一方、社内ではCSRやサステナビリティに関する内容を引き続きeラーニングで社員に対して浸透を図っている。また、サステナビリティ推進の為の情報共有、実施計画に関する討議、活動推進状況についてのモニタリングを年に一度実施している。具体的には、リサイクル素材の開発およびサーキュラーシステムの構築、フェアトレードコットンなどサステナブル素材の拡販を図っている。また、仕入先に対するサステナビリティガイドラインの通知を実施した。「自主行動計画」は認知しており、最小組織単位での社内研修を実施している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナの影響で、本年度は昨年度より売上が回復してきている。海外ロックダウンの影響で生産サハは不安定であった。働く環境としては、リモート会議、在宅勤務が推進され、時差出勤も推進された。 |
| 27 | MNインターファッション株式会社 | 2022年1月に三井物産アイファッション（MIF）と日鉄物産の繊維事業が事業統合LMNインターファッション株式会社となった。「基本契約書」について、販売先とは大手販売先を中心に約50%締結しており、仕入先も約50%締結。仕入先、業務委託契約先については統一フォーマットの改定を進めている。「発注書（注文書）」は販売先・仕入先ともにほぼ100%入手・発行されている。「歩引き」は旧MIFのスルー取引の部分で販売先に10件あたり残っている。仕入先に対しての歩引きは行っていない。決済条件は販売先で現金30%、期日指定現金40%、手形・電子債権30%でサハは90日以内30%、120日以内50%、121日以上20%。事業統合の影響で期日指定現金が前年比+20%、現金-17%、手形・電子債権サハもやや長期化した。仕入先は現金30%、期日指定現金40%、電子債権30%。電子債権サハは60日以内15%、90日以内50%、120日以内35%。下請法適用取引は現金40%、電子債権60%で、現金・電子債権化が完了。電子債権サハは90日以内に定められている。CSR・サステナビリティの推進状況について、旧日鉄物産の方針に寄せていたことであったが、会計システム統合の遅れの解消が最優先課題となっているため、現在は各現場での対応となっている。素材・リサイクル・工場の3つのワーキンググループから構成されるサステナブル委員会がサステナブル素材の認定やリサイクルをチェックしており、積極的拡販のため前年10月と本年4月の「サステナブルファッションEXPO」に参加した。「自主行動計画」は周知しており、コンプライアンス研修を通じ周知・啓蒙を行っている。合理的な価格決定の取組について、生産背景が集約される中、販売先の主導権が増し、ある程度価格上昇は受けざるを得ない一方、受注競争が激化して販売先に対する価格転嫁は難しく、但し利益率は回復しており前年よりは進捗している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、会社統一された方針・指針がなく、会社としての監査は実施していないが、販売先からの要請に対しては、仕入先に対する直接監査も含め、現場の担当が対応している。販売先に対する「リサイクルの誓約書」作成は会社として対応している。 | 「基本契約書」について、販売先とは約50%締結しており、仕入先とも約50%締結している。販売先・仕入先ともに契約締結している先は比較的大手先。但し、契約締結の有無に関わらず「発注書（注文書）」の発行は販売先・仕入先ともにほぼ100%行われている。「取引ガイドライン」の浸透もあり、販売先からの「発注書」発行は定着してきている。当社（国内）仕入先の大半は下請法対象仕入先のため、「発注書」の記載漏れには細心の注意を払っている。販売先からの「歩引き」は昨年同様10社残っているが、販売先の取引条件であり受け入れざるを得ない。仕入先への「歩引き」はしていない。決済条件について、販売先からの回収は現金と手形、電子債権、期日指定現金等がそれぞれ半数。仕入先への支払は、電子債権が多く、現金、期日指定現金の順であり、手形は2021年に利用廃止した。現金支払の場合、原則、振込手数料が当社負担。下請法対象先の電子債権のサハは80日。CSR・サステナビリティの推進状況について、具体的な取組内容としては、①CSR：工場の監査を実施し今後も監査～指導改善のPDCAを重ねることで適正な調達に努める。②SDGs:「OUR FIVE GOODS」をテーマに掲げ、サステナブルを意識した事業推進を行っている。③タックスフォー：素材・リサイクル・工場の3つのワーキンググループから構成されるサステナブル委員会を運営。④RWS（レスポンシブル・ウル・スタンダード）認証取得。「自主行動計画」は周知している。新型コロナウィルスの影響については、上海ロックダウンの影響で製品・資材の納期遅れが発生。シーズン持ち越し等を余儀なくされ、中期的には生産調整が行われ、来春の受注に影響が出てることが考えられる。 |
| 28 | 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」について、販売先とは93%締結しており、販売先の方針として基本契約書を締結しない先、及びスポット取引先とは締結していない。仕入先との締結率は25%であるが、委託加工先については全て「委託加工基本契約書」を締結しており、生地や副資材等の仕入先については個別の注文書にて対応している。販売先からの「発注書」は全て入手しており、仕入先に対しては下請法に基づく自社フォーマットの「発注書」を100%発行。販売先からの「歩引き」は9社残っているが取引金額は少額である。仕入先への「歩引き」は行っていない。決済手段について、販売先は現金47%、期日指定現金25%、手形1%、電子債権27%。手形・電子債権サハは90日以内5%、120日以内43%、121日以上52%（令和4年度の報告が違って、決済手段、サハとも昨年と同様）。仕入先への支払は昨年より手形を廃止し、現金98%、期日指定現金2%だが、下請法適用仕入先は現金100%としている。CSR・サステナビリティの推進について、丸紅ファッションリンクとして「行動憲章」「行動方針」「環境方針」を定め、丸紅グループの「人権基本方針」並びに「サプライチェーンにおけるサステナビリティ基本方針」を2021年11月に仕入先に連絡し、周知している。「自主行動計画」に特定した取組は実施していないが、「行動憲章」と種々の「基本方針」に包摂されている。合理的価格決定の取組について、仕入先のコスト/経費アップは概ね仕入れ価格に反映しており、販売価格に対しても概ね反映している。その結果、昨年より利益率は改善している。「パートナーシップ構築宣言」は丸紅株式会社として宣言している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、海外パルルや国内大手販売先は販売先が直接、同社の仕入れ先を監査する他に、「丸紅グループ人権基本方針」「サプライチェーンにおけるサステナビリティ基本方針」に則り、アンケート調査を実施する予定である。仕入れ先である国内縫製工場に対しては外国人労働者を含めた人権状況のチェック、管理を強化する方針である。 | 「基本契約書」について、販売先とは93%締結しており、販売先の方針として基本契約書を締結しない先、及びスポット取引先とは締結していない。仕入先との締結率は25%であるが、委託加工先については全て「委託加工基本契約書」を締結している。また、生地や副資材等の仕入先については個別の注文書にて対応している。販売先との「発注書」は全て入手しており、仕入先への「発注書」は全て発行している。「歩引き」取引について、販売先からの「歩引き」は販売先からの要請で8社残っているが取引金額は少額である。仕入先への「歩引き」は行っていない。決済条件について、販売先からの回収は現金55%、期日指定現金・手形・電子債権で45%。仕入先への支払は現金98%、期日指定現金2%。本年3月の「下請代金の支払手段について」の通達を受けて環境化した。CSRについては継続して、会社として「行動憲章」「行動方針」「環境方針」を定めている「丸紅グループ人権基本方針」並びに「サプライチェーンにおけるサステナビリティ基本方針」を2021年11月に仕入先に連絡し、周知している。「自主行動計画」については周知している。「パートナーシップ構築宣言」は丸紅（株）として宣言している。新型コロナウィルスの影響について、海外のロックダウン等で納期遅延が発生。それに対応するためのコストが発生した。取引先より納品を繰り延べて欲しい、当社マージンを下げて欲しいとの要請は昨年同様引き続きあり、協議して対応している。働く環境では、在宅勤務を実施しているが、業界全体にてペーパーレス化が浸透していない為、業務効率が上がらない。 |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|----------|---|--|
| 29 | モリソン株式会社 | 販売先との「基本契約書」は85%締結。新規取引先と年間取引額1億円以上の従来取引先は「基本契約書」、「不随する覚書」「CSR行動指針同意書」を同時に締結。仕入先とは20%締結。大手新規先や継続性の高い先とは締結を進めるが、他は同社から積極的に締結を依頼していない。「発注書」について、販売先からは全て入手するようになっているが、一部の小規模企業から店頭、メールによる発注を受けている。仕入先へはほぼ全て発行しているが国内のレギュラーな依頼、修正・補修は発注書を作成しないケースがある。販売先からの「歩引き」は小規模企業を中心に100社程度残っており、廃止の交渉は進めているが取引停止の可能性はあるため難しい状況である。仕入先への「歩引き」はしていない。決済条件について、販売先は現金50%、期日指定現金10%・手形10%・電子債権30%で前年並み。手形・電子債権率は60日以内20%、90日以内40%、120日以内30%、121日以上が10%で前年より改善傾向にある。仕入先への支払は現金78%、期日指定現金5%、手形2%、電子債権15%。手形・電子債権率は60日以内30%、90日以内60%、120日以内10%である。下請法適用取引は基本的には90日以内としているが、サボの短縮と現金・電子債権化を進め、手形は利用廃止を検討している。CSR・サステナビリティの推進状況については、2018年にCSR行動指針を定め、社員への浸透を図るとともに、販売先と仕入先に対し書面を通じ同意を求めている。サステナビリティについては健康経営の継続、営業部単位での環境配慮型の商品開発、森林保護活動の他、2021年からJSFAの正会員として活動。会社全体として環境問題への取組みと方向性を定める時期と考えており、CO2排出量の数値化と発信方法、削減へ向けた施策の設定を実現したいと考えている。「自主行動計画」についてはCSR行動指針により禁煙法・不正競争防止法・下請法の遵守を徹底。合理的価格決定の取組みについて、仕入れ先からの値上げ要請を把握し、適宜、販売先への値上げ要請を行っている。収益確保ができない商談はドロップしている。その結果、仕入先・販売先への価格反映は前年より進捗している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、販売先、仕入先に対しCSR行動指針への同意を要請する他、販売先の要請に対しては販売先基準に従い、一部国内仕入れ先を含む50社に対し監査を実施している。同社もエコテックス認証を得るためのCSR監査を受けている。 | 販売先との「基本契約書」は85%締結しており、未締結の先とは締結するよう努力している。新規先とは取引開始時に締結している。仕入先との「基本契約書」は古くから取引しているという信頼関係があるため締結が進んでいない。「発注書」について、販売先からは全て入手している。仕入先へはほぼ全て発行しており、発注システムの利用を進めているが対応出来ない先がある。販売先からの「歩引き」は多数残っており、廃止の交渉は進めているが撤廃するのは難しい状況である。仕入先への「歩引き」はしていない。決済条件について、販売先からの支払は現金約5割、期日指定現金・手形・電子債権で約5割。仕入先への支払は現金約8割、期日指定現金・手形・電子債権で約2割である。仕入先への手形での支払いは僅かに残っており電子債権への切り替えを働きかけていく。「下請法」は遵守している。CSR等の推進状況について、当社では2018年会社として取組を始め、CSR行動指針を作成し、レポートをホームページに掲載するようになった。具体的な取組内容として、モリソン独自のエコ素材開発、森林保全管理活動、健康経営、など取組を進めている。「自主行動計画」は周知しており、①社内イントラネットに登録、行動指針・製品基準書の周知活動、②勉強会の開催、など実施している。新型コロナウイルスの影響として、取引先とのコロナ禍の環境が長引につれ、取引先とのWeb会議等の機械も増え情報伝達の難しさという問題も解消。海外のログダウンでは販売及び駐在員に大きな影響があった。働く環境としては在宅勤務・時差出勤等の推進により社員の衛生管理等の意識は大きく変化した。Web会議等非対面方式の切り替えも順調に進み、効率的な進行ができるようになってきている。 |
| 30 | 清川株式会社 | 「基本契約書」については販売先が35%の締結率、仕入先は20%の締結率、新規先は取引金額や商流等、重要度に応じて締結しているが、小口取引やスポット取引も多くすべての取引先と締結するのは困難な状況。「発注書」については販売先からは99%入手（小規模の昔からの先で1%）、仕入先には100%発行している。「歩引き」は販売先で0.4%（売上比率）、昨年度に廃止の要請文を作成し交渉し、2023年10月にすべての先で終了予定。仕入先はない。「決済条件」は、販売先は現金55%、期日指定現金5%、手形20%、電子債権20%、手形・電子債権の割合は90日以内30%、120日以内60%、121日以上が10%、最長支払いは210日。仕入先は現金35%、手形65%、手形・電子債権の割合は60日以内1%、90日以内5%、120日以内70%、121日以上24%。手形の割合短縮について変更する予定はないが手形廃止は時期は未定だが検討する。CSR・サステナビリティの推進について、SDGs、CSRの枠組みで構成し具体的にSDGsは社内の商品開発部が中心となり、環境に優しい商品づくりを目指し、SDGs目標の3（すべての人に健康と福祉を）、12（つくる責任と消費）、13（気候変動に具体的な対策を）、14（海の豊かさを守ろう）、15（陸の豊かさを守ろう）を中心に取り組む。CSRは方向性を社員で共有し、社会に貢献できることは実行しつつある（カンボジアの学校建設基金への協賛、図書館への支援寄付、スポーツ選手への支援等）。「自主行動計画」については、本年度も社内勉強会、外部講師を招いての研修会、社外の研修会・セミナー参加などで周知・啓蒙を推進している。本年度も健康優良法人の認定を受け、従業員の健康促進や働く環境の向上、福利厚生の実施を図り、良い人材の確保や企業イメージアップに努める。合理的な価格決定の取組については仕入先、販売先ともに労務費変動はあまり反映できなかったが、原材料価格変動、エネルギー価格変動は一部であるが反映できた。「パートナーシップ構築宣言」が「ミット」を感じられずはない。「知的財産」は現在必要性を感じないで実施していない。サプライチェーンに対する社会的責任は大いに意識しており、発注側の立場でエコテックススタンダード100、GRS認証基準で10社実施、受注側の立場では、5社受けた | 「基本契約書」の締結率は、販売先35%、仕入先15%で昨年比で変化は無いが、販売先、仕入先共に覚書で補充しており、それを含めると90%～95%となる。販売先、仕入先とも取引金額や商流等、重要度に応じて締結しているが、小口取引やスポット取引も多く、すべての先と「基本契約書」を締結するのは困難な状況。「発注書」の発行率は、販売先からは99%、仕入先に対しては100%。小規模、少人数の先からは発行依頼はするものの電話等での発注になる場合もある。「歩引き」については売上高に対する比率で販売先0.4%、仕入先0.5%残っている。当社の販売先には百貨店流通以外のアパレル等が多く、「歩引き」取引の廃止交渉に応じて貰えないところも多いが、歩引き廃止の要請文を作成して交渉した結果、廃止できた先もあり今後も継続して取り組んで行く。これら販売先が廃止しない限り「歩引き」は全廃しない。決済の状況は、販売先からは現金55%、期日指定現金5%、手形20%、電子決済20%。手形支払は、90日以内30%、120日以内35%、121日以上10%で、最長支払いは210日。仕入先への支払いは現金55%、手形65%、手形支払は、60日以内1%、90日以内5%、120日以内70%、121日以上24%で、最長支払いは支払日計算で153日。手形の割合短縮について変更する予定はないが、手形の利用廃止については、時期は未定だが検討して行く。「自主行動計画」については、引き続き社内勉強会等を実施。その他、外部セミナーへの参加等、周知・啓蒙に取り組んでいる。昨年、健康経営優良法人（中小規模法人部門）の認定を受け、従業員の健康促進や働く環境の向上、福利厚生の実施を図り良い人材の確保や企業イメージのアップに努めている。SDGsについては商品開発部が主体となり環境に優しい商品作りを目指し、SDGs内の3番、12番、13番、14番、15番を中心に取り組んでいる。CSRについては全社員で方向性を共有し、カンボジアでの学校建設基金への協賛等、社会貢献活動を実施している。コロナ対応では、リモート会議、テレワーク、時短、時差出勤等々を継続している。取引におけるコロナの影響はアパレル店舗の販売機会喪失による在庫発生等、販売商品の受注減が見られた。 |
| 31 | 清原株式会社 | 「基本契約書」の締結率は、販売先が10%で、未締結の先は多くは小規模取引またはブランドホルダー指定販売先である。仕入先も10%で未締結先は従来の関係性に基づいた取引が多い。販売先約1,300社、仕入れ先約3,000社の数値。ただし販売先、仕入先とも未締結先とすべて覚書として「取引口座設定申請書」を双方合意の上、取り交わしている。大手取引先とは販売先、仕入先とも「基本契約書」を締結しており金額ベースでの締結率はかなり上がる。「発注書」の入手・発行は販売先、仕入先ともに100%で、取引の透明性は過去との比較で向上している。「歩引き」は販売先で昨年比-109社の331社、仕入先で昨年比-52社の27社残っている。販売先は取引条件として固定されているケースが多く、仕入先については、販売先でもあり、販売時に歩引き条件がある先が残っている。決済方法・手段は、販売先は現金55%、期日指定現金10%、手形10%、電子決済20%、ファクティング5%。手形・電子債権率は、60日以内1%、90日以内7%、120日以内33%、121日以上59%。手形支払の最長は締日計算で195日。老舗中小生地コンパター、名岐地区のアパレル、学生服アパレルで割合が長い傾向。仕入れ先は、現金57%、手形3%、電子債権40%でほぼ現金・電子債権化されている。手形・電子債権の割合は60日以内3%、90日以内30%、120日以内33%、121日以上34%。下請法適用取引は、現金65%、手形3%、電子債権32%。手形・電子債権率は90日以内が100%。仕入先からの割合短縮要請に対しては随時交渉の上、対応している。手形利用廃止については検討している。CSR・サステナビリティの推進状況について、「清原CSR憲章」を策定LHP上に公開、社内外に周知している。CSR委員会が年に一度CSRレポートを公開している。2022年「健康経営優良法人ホワイ500」に認定、社員向けにメンタルヘルスチェックを行うなど社内の労働環境整備に力を入れている。「Bluesign」に加盟、GRS認証に申請中であり、環境配慮型商品の販販に力を入れている。「自主行動計画」については、下請法遵守に関する外部セミナーの参加と社内研修実施により社員の理解を深めている。合理的な価格決定の取組みについて、仕入先に対しコスト・経費アップを概ね反映できた。販売先との関係性、競合との兼ね合い等で一部反映できなかった上、前年よりは進捗している。為替等の変動を推定した上で営業に対し適正価格を提示、価格反映を促している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、欧米の販売先からの要請で同社と国内ボタンメーカー共同で認証を受けた他、国内小売企業による認証機関の仕入先直接監査に対応している。 | 「基本契約書」の締結率は昨年と変わらず、販売先7%、仕入先4%。販売先約1,300社、仕入れ先約3,000社に対する値。ただし販売先、仕入先とも未締結の先とはすべて覚書として取引口座設定申請書を双方合意のもと取り交わしている。販売先、仕入先とも細先やスポット先が多く件数ベースでは少ないが、大手取引先とは締結しているため金額ベースではかなり上がる。「発注書」の発行は販売先、仕入先ともに100%発行。「歩引き」については若干減り、販売先で440社、仕入先で32社残っている。販売先には廃止に向け交渉するものもなかなか同意が得られず、また、当社が下請法適用先には該当しない場合は交渉が難しい。仕入れ先については、法令遵守のもと双方の話し合いで合意している範囲内、決済の状況は、販売先からは現金55%、期日指定現金10%、手形10%、電子決済20%で、ファクティング5%。手形支払は、60日以内1%、90日以内4%、120日以内35%、121日以上60%。手形支払の最長は締日計算で195日。仕入れ先に対しては、現金57%、手形4%、電子債権39%。仕入先に対する下請法適用取引は、現金65%、手形3%、電子債権32%で支払は90日以内100%。下請中小企業振興法の改正に伴う手形の割合短縮は今のところ予定していない。利用廃止については時期は未定だが、廃止に向けて検討している。販売先からの支払いが手形廃止に伴って期日指定現金へ移行することについては危惧している。「自主行動計画」については、下請法遵守に関する研修への参加及び社内レクチャーを実施。また、各関連局からの案内文書等の社内周知を徹底。CSRの取組については、社内のCSRプロジェクトにてCSR憲章、重点項目及び方針を策定、CSRレポート2020として公表。具体的には健康経営の実践を宣言し、社員の健康管理及びワークライフバランスへの取り組みを重視。各項目毎に定量的目標を掲げ、改善活動を行っている。取引におけるコロナの影響は、オンラインの商談では物を見ることが出来ないため、特に販促面でも働きが募る。働く環境面では、約80%の社員が在宅勤務が可能になる環境を作り、場所・時間・捕らわれずに業務が遂行でき、大幅に生産性の向上が計れた。同時に会社が取り組む働き方改革への意識も高まり、時間外労働の減、有給休暇取得率の向上にも繋がっている。 |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|-----------|--|---|
| 32 | 株式会社三景 | <p>「基本契約書」についてはスポット取引を除き全ての販売先・仕入先との間で締結している。「発注書」は販売先から99%入手している。但し、NET販売は入手していない、仕入先には100%発行している。「歩引き」に関しては廃止に向けた取組みを推進中で、販売先に対しては随時交渉中だが先方の改善が進んでいないため、173社（昨年比6%減）ある、仕入先は全廃済。決済条件について、販売先から現金81.3%、期日指定現金1.5%、手形3.4%、電子債権13%、ファクティング0.8%、手形・電子債権サハは60日以内7.4%、90日以内60%、120日以内21.8%、121日以上10.8%、最長で183日。仕入先に対しては現金95.1%、手形4.9%、手形・電子債権サハは60日以内5.7%、90日以内21.6%、120日以内68.2%、121日以上4.5%、最長は150日。2022年度の下請中小企業振興法の改正に伴う手形サハの短縮については2025年に60日以内に変更する予定。手形廃止は検討中。CSR・サステナビリティの推進については、2022年4月に5つの指針を設定して取組みを強化した。【環境にやさしいモノづくり企業】への進化をテーマにエネルギーの有効活用と環境にやさしい自然エネルギー利用、水資源を守る等の活動を推進している。具体的には太陽光発電の導入により染色工場電力を賄い、電力社へ供給、バイオマスボイラー導入により廃材をチップ化して燃料として使用するなどを行っている。「自主行動計画」については、その内容を下請法、価格改定などの社内会議の際に説明し周知を図っている。合理的な価格決定の取組に関してはコスト高に伴う価格転嫁については随時交渉中、世の中の値上げに対する考え方に変化の兆しもあり比較的順調であり、引き続き丁寧に取り組んでいく。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。「知的財産」については取引に存在しないため未実施。サプライチェーンに対する社会的責任については意識しており、人権対応はコストではなく保険や投資と認識し今後真剣に検討していきたい。</p> | <p>「基本契約書」はスポット取引を除き、全ての販売先・仕入先との間で締結している。「発注書」は販売先からは99%発行されており、仕入先には100%発行している。「歩引き」に関しては廃止に向けた取組みを行い、仕入先に対しては全て廃止、販売先では先方の改善が進んでいないため残っているが、全体の2.3%、184社と昨年比で半減した。決済の状況は、販売先からは現金79.2%、期日指定現金1.7%、手形3.9%、電子債権12.7%、ファクティング2.5%。仕入先には、現金0.4%、期日指定現金94.6%、手形5%。手形サハは90日以内24.4%（60日以内5.8%、90日以内18.6%）、120日以内70%、その他5.6%。期日指定現金は90日以内が全体の92.3%。下請中小企業振興法の改正に伴う手形サハの短縮については、2025年に60日以内に変更する予定。また、手形については2026年に廃止する予定。コスト高に伴う価格転嫁については過去になかった早い判断で、ほぼ聞いてもらっている。「自主行動計画」については、その内容を下請法、価格改定などの各会議の際に説明し周知を図っている。CSRの取組については、本年4月に5つの指針を設定して取組みを強化した。【環境にやさしいモノづくり企業】への進化をテーマにエネルギーの有効活用と環境にやさしい自然エネルギー利用、水資源を守る等の活動を推進している。具体的には太陽光発電の導入により染色工場電力を賄い、電力社へ供給、バイオマスボイラー導入により廃材をチップ化して燃料として使用するなどを行っている。コロナ関連については海外ロッグダウン地区での生産、物流面で影響があり、コストアップと共に販売においても低迷した。働く環境面ではテレワークを一部の職種で導入。会議もWEB、リモートでの運用にしている。</p> |
| 33 | 島田商事株式会社 | <p>「基本契約書」について、販売先70社、仕入先98社と締結。覚書では販売先112社、仕入れ先182社と取り交わしている。「基本契約書」の締結は覚書も含め、販売先、仕入先ともに徐々に進んでいる。「発注書」については、販売先からほぼ100%入手、仕入先には自社システムからの発行を徹底管理しており100%発行し取引条件を明確にしている。「歩引き」について、販売先で50件、仕入先で20件残っている。いずれも相手先の希望で継続している。決済条件について、販売先は現金57%、期日指定現金4%、手形13%、電子決済26%で、現金が昨年比微増。手形・電子債権サハは60日以内6%、90日以内42%、120日以内31%、121日以上21%、最長サハは220日である。仕入先は、現金67%、手形1%、電子決済32%でほぼ現金・電子債権化されており、サハは60日以内6%、90日以内44%、120日以内42%、121日以上8%、最長サハは150日である。下請法適用取引はない。手形の廃止については、仕入先に電子債権への変更を依頼中。CSR・サステナビリティの推進状況について、および服飾資材の販売を通じて、服装文化の向上・発展に貢献するとともに、地球環境の保全は人類共通の最重要課題の一つ、との認識のもと、環境との調和を目指した事業活動の展開に総力を挙げて取り組んでいる。具体的には①環境関連法の遵守②環境に配慮した商品への取組み③事業活動における環境負荷の軽減④環境マネジメントシステムの構築と継続的改善（ISO14001は停止、欧米取引先で必須とされるbluesign®system partnerを取得している）⑤関連会社及び取引業者への働きかけ⑥環境方針の周知徹底及び公開に加え、若手社員の自主的かつオリジナルな取組み「T.S.P.L（TRIM SUSTAINABLE PROJECT LINEUP）」では、複数の副資材の共通カラー17色に意味を持たせ、その意味に関連するNPO法人、例えば、マンマー、バノナで国際協力活動を行うブリッジエーションジャパン等に売上の一部を寄付するなど、実施しており、ユニフォーム業界の一部で理解が進みつつある。「自主行動計画」は社内講習会を実施し、周知を図っている。合理的な価格決定の取組について、コスト・経費アップは仕入れ先に対しては概ね価格反映できているが、販売先に対して同社の労務費や経費アップは価格転嫁できず、今後の課題となっている。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、取引先企業との環境・人権問題について大いに意識しており、特に欧米の取引先、国内大手企業との取引において必須事項であるため、ルーティンワークとして注意を怠らぬ。監査という形で実施していないがトリサビリティを含め、常に仕入れ先とその先の仕入れ先までの状況把握に努めている。</p> | <p>「基本契約書」については、販売先66社、仕入先96社と締結。覚書では販売先106社、仕入れ先178社と取り交わしている。覚書を含め基本契約書の締結は販売先、仕入れ先ともに年々進んでいる。「発注書」の発行については、仕入先には自社のシステムからの発行を徹底管理しており100%発行。販売先からもほぼ100%発行されている。「歩引き」については、販売先で50件、仕入先で20件残っている。どちらのケースも相手先の希望で継続している。決済の状況は、販売先からは現金55%、期日指定現金5%、手形15%、電子決済25%。手形サハは60日以内4%、90日以内42%、120日以内30%、121日以上24%。最長サハは220日である。仕入先に対しては、現金65%、手形1%、電子決済34%。手形サハは60日以内6%、90日以内44%、120日以内42%、121日以上8%。最長サハは150日である。下請中小企業振興法の改正に伴う手形サハの短縮や手形廃止について、当社では下請法該当取引の代金の支払いは出来る限り現金に切り替えている。また、仕入先については大手が多く、下請事業者には該当していない。今後のサイト短縮については得意先の動向を見ながら検討していく。また、手形の廃止については電子債権導入済で、仕入先に変更依頼中。「自主行動計画」については社内講習会等を実施している。CSRの取組は、および服飾資材の販売を通じて服装文化の向上、発展に貢献するとともに、地球環境の保全は人類共通の最重要課題の一つ、との認識のもと、環境との調和を目指した事業活動の展開に総力を挙げて取り組んでいる。具体的には、①環境関連法の遵守②環境に配慮した商品への取組③事業活動における環境負荷の軽減④環境マネジメントシステムの構築と継続的改善⑤関連会社及び取引業者への働きかけ⑥環境方針の周知徹底及び公開である。働き方改革では、在宅勤務の体制を整備しつつ進めている。BCPでは安否確認システムを導入している。コロナの影響については、今年はスポーツ分野やアウトドア分野が好調で、紳士服分野も回復傾向にある。また、ECサイトの充実を図り売上も好調に推移している。働く環境については、在宅勤務が拡がりリモートでの会議、商談が定着した。</p> |
| 34 | テンタック株式会社 | <p>「基本契約書」は昨年同様、販売先8%、仕入先5%と締結。覚書を販売先2%、仕入先1%と交わしている。販売・仕入条件は「発注書」に明示しており、販売先は電話によるオーダーがごく一部残っており、99%入手、仕入先には自社システムから自動的に発行される仕組みになっており、100%発行している。販売先からの「歩引き」は昨年と変わらず約40社残っているが仕入先に対しては全廃している。決済条件について、販売先は昨年同様、現金80%、手形10%、電子債権10%。手形・電子債権サハは30日以内5%、60日以内20%、90日以内50%、120日以内20%、121日以上5%。仕入先も昨年同様、月末締め翌月末払いで現金40%、手形60%。手形サハは30日以内5%、60日以内5%、90日以内90%。下請法適用取引については現金40%、手形60%、手形サハは90日以内である。サハ短縮や手形の利用廃止については検討しているが販売先の手形が短縮されないと難しい。CSR・サステナビリティの推進状況について、社会との相互理解と持続的発展のため、自発的かつ積極的に良い社会の実現に向けて貢献できる人材育成に力を入れている。また、環境配慮資材の提案にも力を入れ、具体的には燃焼時のCO2を大幅に削減する副資材、紙を材料としたフック・襟サポーター等、再生ポリエステル素材、バイオマス素材、生分解プラスチックを積極的に販促。RFIDタグシステムにおいても環境配慮素材を導入するなど環境課題に取り組んでいる。生産拠点としてもISO14001、FSC認証取得、エコテックス製品の取り扱いやFAIR TRADE等の取組みを行っている。「自主行動計画」については理解しており、生産性・付加価値向上に向け、生産拠点では資材ロス削減を継続して行い、数値化することで成果を上げている。また、ムリ・ムダ・ムラを取り除くため、社内の様々なルールに関して内部統制プロジェクトを立ち上げ、改善を続けている。合理的な価格決定の取組について、仕入先の合理的な要請に対しては販売先に価格転嫁できることを前提に6~70%程度価格反映している。販売先に対しても同程度の価格反映できている。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、労働環境・人権問題等も含め販売先の基準に合わせた監査、指導を自社工場、仕入れ先に対し実施している。</p> | <p>「基本契約書」は昨年と変わらず、販売先8%、仕入先5%と締結。覚書を販売先2%、仕入先1%と交わしている。販売先、仕入先とも先方の改善が進んでいないため進展していない。「発注書」は自社システムから強制的に発行される仕組みになっており、100%発行している。販売先からは口頭やメール文など、後付けで発注書が発行されないケースがあり、全体としては99%の発行率。「歩引き」について、仕入先に対しては全廃している。販売先からの「歩引き」は昨年と変わらず約40社残っている。販売先からの「歩引き」はあくまで先方理由で、改善されていない。決済の状況は、販売先からは現金80%、手形10%、電子債権10%で電子債権の比率が若干上がった。サハは30日以内5%、60日以内20%、90日以内50%、120日以内20%、121日以上5%。仕入先に対しては月末締め、翌月末払いで現金40%、手形60%、サハは30日以内5%、60日以内5%、90日以内90%。手形サハを60日に短縮することや、手形の利用廃止については時期は未定だが検討中。「自主行動計画」については理解しており、生産性・付加価値向上に向け、生産拠点では資材ロス削減を継続して行い、数値化することで成果を上げている。また、社内の様々なルールに関しては内部統制プロジェクトを立ち上げ、日々改善を続けている。CSRの取組は、社会との相互理解と持続的発展のため、自発的かつ積極的に良い社会の実現に向けて貢献できる人材育成に力を入れている。また、活動の一環として3Rの推進や環境配慮資材の提案等に取り組んでいて、具体的には、再生ポリエステル素材、バイオマス素材、生分解プラスチック、再生紙、FSC認証紙等、積極的に販促している。また、生産拠点としてISO 14001、FSC認証取得やエコテックス製品の取り扱いやFAIR TRADEの取組等を行っている。取引価格の見直しでは、販売先、仕入先共に労務費の上昇や原材料価格、エネルギー価格の変動等に対して一部で反映できた。コロナ問題では、リモートワークを採用し受発注業務は円滑に遂行できている。生産拠点は健康安全管理やソーシャルディスタンスを徹底するための新たな作業プロセスを導入した。業績面は徐々に回復傾向にあるが、コロナ以前の比較では受注数、売り上げともに非常に厳しい状況が続いている。</p> |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|------------|--|---|
| 35 | ナクス株式会社 | <p>「基本契約書」について、副資材は海外現地決済が多いため、販売先との締結率は5%程度である。仕入先とは70%締結済だが、スポット先または少額取引先とは締結していない。「発注書」について販売先は現地決済が多いこと、ブランドホルダーからの間接発注が主体のため単価は事前に決定されており、印字内容指示書に記載されないケースが多10%の入手率。仕入れ先に対しては100%発行している。「歩引き」取引については基本的に断っており、仕入先にも行っていない。決済方法は、販売先からは少額取引が多いため現金80%、手形7%、電子決済12%、ファクタリング1%だが、下請法適用取引は現金100%。手形・電子債権サイは30日以内1%、60日以内9%、90日以内62%、120日以内27%、121日以上1%。最長サイは150日。仕入先に対しては下請法適用取引も含め月末締め翌月25日払いの現金100%としており、販売先に対しては手形廃止、現金化を望む。但し現在は現金振込手数料の約70%を同社が負担しており、少額取引が多い副資材事業にとっては痛手であるため振込手数料負担のルール化を要望している。納品書や請求書のPDF化にも取り組んでいるが紙でしか対応できない販売先もあり、業界として取組みに期待している。CSR・サステナビリティの推進状況について、SEDEXをベースとして環境・人権・倫理に取組んでおり、サステナブル戦略や方針の構築を行っている。また、サステナビリティ推進室を中心に環境対応資材を開発している。「自主行動計画」について、下請法や適正取引の推進を営業、商品部をメインに指導している。合理的価格決定の取組について、仕入先に対してはコスト・経費アップを概ね価格反映しているが、販売先に対し、為替ヘッジはできているものの継続商材については10%程度の反映であり、新規取引や環境対応素材、新商材への転換時に価格転嫁するようにしている。サプライチェーンに対する社会的責任については大手販売先の要請と基準に従い、自社工場は直接監査も含め対応、仕入先については同社が品質管理と経営状況を中心にチェックしている。</p> | <p>「基本契約書」の締結は、主要販売先とは締結しているが、副資材の場合、海外現地決済が多いため締結率は5%程度である。仕入先とは70%締結済だが、スポット先または少額取引先とは締結していない。「発注書」については、仕入先には100%発行しているが、販売先からは印字内容指示書兼発注書等で10%の発行率。発行されない理由は現地決済が多いことと資材材に関しては別途ブランドホルダーの指示在庫のため。「歩引き」取引については、仕入先には行っていないが、販売先では取引先の改善が進んでおり、1社残っている。決済状況は、販売先からは現金80%、手形7%、電子決済12%、ファクタリング1%。手形サイは30日以内1%、60日以内9%、90日以内62%、120日以内27%、121日以上1%。最長サイは150日。仕入先に対しては月末締め翌月25日払いの現金100%。下請法該当取引は仕入先、販売先とも現金100%。下請け中小企業振興法の改正に伴う手形サイの短縮や廃止については、少額の取引が多い副資材業にとっては現状の90日サイでは10万円を受け取るのに120日を要しており、金額の大小ではないが、手形サイ60日というのは大変好ましく、2026年の完全撤廃を望む。また、当社は仕入先に対して100%翌月現金払いに改善した上で、販売先からも翌月振込になればと思っている。CSRへの取り組みは、SEDEXをベースとして環境・人権・倫理への取組、自社で独自に定めたサステナブル宣言とチャレンジの枠組み等、サステナブル推進室を中心に継続して取り組んでいる。「自主行動計画」については、研修時に下請法を含め営業、商品部をメインに指導している。コロナ問題に関しては、いち早くテレワークに取り組み、自宅からのリモートワークを行っている。営業面では一時的に発注数が減少し在庫過多となったが、現状は2019年ベースに戻ってきている。コロナ禍でRFIDやWEB受注への取り組みが見直され、結果として取引先が増えたことが要因。また、納品書や請求書のPDF化(電子請求書)に関して取り組んでいるが、どうしても紙でないこと処理できない先もありコロナ禍での業務に支障が出ている。業界として取り組みに引き続き期待している。</p> |
| 36 | 株式会社フワイ | <p>「基本契約書」について、販売先とは30%締結。アパレル企業から指示を受け、メーカー、縫製工場等に副資材を販売する間接発注が同社の商流。スポット取引で終わる場合も多い縫製工場等と個々に契約するのは現実的ではないため、アパレル企業に生産受注確認書を発行し取引条件を確認している。仕入れ先とは金額ベースで80%以上締結済み。「発注書」は販売先からは昨年比+10%の60%程度の発行状況だが、間接発注にて生産受注確認書を取った場合でも、下げ札等の引き取り遅延が発生することがあり、引き取り交渉、換金、在庫管理にかかる工数は多い。仕入先に対しては100%発行している。「歩引き」取引については、減少傾向であるが販売先で5%程度残っている。仕入先に対しては全廃している。決済手段は、販売先は現金50%、期日指定現金20%、手形10%、電子債権20%。手形・電子債権のサイは90日以内80%、120日以内17%、121日以上3%。仕入れ先は現金50%、手形10%、電子債権40%。手形・電子債権サイは90日以内100%。下請法適用仕入先の決済方法、手形・電子債権のサイも同様だが、仕入先から強い要望があれば現金化、短縮化を実施している。60日以内を検討しているが販売先の手形・電子債権サイが改善されなければ資金的に困難。手形は現金・電子債権化する方向で取り組んでいるが、仕入先からの要望で手形発行が残っている。CSR・サステナビリティ推進状況については社内「サステナブル推進プロジェクトチーム」を新設し環境配慮型素材の開発、紙、電気等、事業運営にかかる資源の節約を推進している。また色相環を利用した目の不自由な方が服や靴下等の色を識別できる「色ボチ」の普及を継続して実施している。「自主行動計画」については、部長レベルでの理解と共有を行い、社員全体への浸透、法令遵守の徹底を図っている。合理的な価格決定の取組について、コスト・経費アップを仕入先に対しては概ね価格反映したもの、特に取引金額の大きい販売先に対し取引縮小を考えたため、価格交渉が不十分となり、あまり価格反映できなかった。継続的な課題として取り組んでいる。サプライチェーンに対する社会的責任について、自社は複数の販売先からの要請で人権や禁止薬物の不使用に関する宣誓書の提出を行ったが、仕入先に対するチェック、監査等はコロナの影響で中断しており、今後再開する予定である。</p> | <p>「基本契約書」について、販売先では30%と締結。アパレル企業から指示を受け、メーカー、縫製工場等に副資材を販売するのは当社の商流。スポット取引で終わる場合も多い縫製工場等と個々に契約するのは現実的ではないため、当社所定の取引申請書に取引条件を記載してもらうことで代替している。仕入れ先とは下請法を遵守し、金額ベースで80%以上の主要取引先と締結済み。「発注書」は全て発行している。販売先からは50%程度の発行状況だが、口頭発注などに対してはメールで確認を代替している。「歩引き」取引については、仕入先については全廃しているが、販売先には8%程度残っている。決済の状況は、販売先からは現金50%、期日指定現金20%、手形15%、電子債権15%。手形のサイは90日以内80%、120日以内20%。仕入れ先は、現金50%、手形10%、電子債権40%。手形のサイは90日以内100%で昨年と変わらず。下請中小企業振興法の改正に伴う手形サイの短縮や廃止については、当社でも紙ベースから電債へのシフトに取り組んでいるが、一部の取引先から約束手形の振出しを要望されているため、完全には移行できていない。サイについては、現状では販売先からの資金回収には相応の時間を要しており、回収期間の短縮が実現されない中、当社が率先して支払いの現金化やサイを短縮することは資金繰りを助業するに困難な状況。業界全体で取引環境を整備されることを期待する。「自主行動計画」については、部長レベルでの理解と共有を行い、社内での実施に向けた推進活動を策定中。CSRについては、持続可能な生産と消費に貢献するために、環境配慮型の商材の開発・提案を推進している。加えて企業理念やそれに開く行動規範を社内浸透させるべく進めている。その他、ケラペルや下げ札の表示に関する法令遵守や取引における関連法規の遵守を推進している。また、目が不自由な方の自立を支援する、触って色が分かるタグの普及活動を行っている。コロナ問題では、販売先の生産調整により売り上げが大幅に減少。また、一部販売先から価格の見直しも迫られている。業務面ではテレワークを継続し、6割程度の出社率でも業務運営ができるようにした。取引面でも働く環境面でも中国における本年3月末からのロックダウンでは甚大な影響が出ている。</p> |
| 37 | 丸和繊維工業株式会社 | <p>「基本契約書」は販売先とは100%、仕入先とは90%の締結。仕入先で10%の未締結の理由は①大手企業の子会社については信用力が大きい②小企業は普段からのお付き合いでの信頼関係がある、ためである。新規仕入先は必ず締結するルールとなっている。発注書は販売・仕入先とも100%入手・発行している。「歩引き」は販売・仕入先とも全廃。決済条件の構成比は販売先は現金95%、手形が5%(2社のみ)でサイは90日以内。支払いについては現金が95%で手形は5%程度残っているが、支払い金額が100万円を越えるときのみ手形は発行し、サイは60日。なお支払手形は年内に全て電子債権にシフトする予定。CSR・サステナビリティの取組は継続的に実施している。特に、①ペーパーレス化の本格的実施展開②給食と会計ソフトの構築③コピー用紙の削減④RPA(ロボットの導入)の実施、等で効果がでている。例年「自主行動計画」については社内回覧をしている。勉強会(2か月に1回実施)はコロナ禍期間中もオンラインで断続的に実施した。労務費、原材料価格、エネルギー価格の上昇に伴う値上げについては、販売先、仕入先とも概ね価格に反映できた。取引先企業の環境・人権問題等については概ね意識している。仕入先に対しては個別ヒアリングを実施している。同社も販売先から調査アンケートを受けることがある。「振込手数料」「運送費」「保険料」等経費負担のルールが曖昧で検討すべき課題と考えている。</p> | <p>販売先とは「基本契約書」で8割、「覚書」で2割、仕入先とは8割の企業と締結。未締結の企業は長年の信頼関係が構築されているため締結の必要を感じていない。販売先仕入先とも「取引開始申請書」がないと取引出来ない社内ルールがあり、「取引申請確認書」を先行して結んだ後、「基本契約書」を締結するルールである。「誓約書」を締結していた場合もある。発注書は販売、仕入先とも100%発行または入手。「歩引き」は販売先・仕入先とも全廃。決済条件の構成比は販売先は現金80%、手形が20%でサイは90日以内。支払いについては生地を除いて現金が60%で20日締め翌10日払い。手形は40%程度残っているが、支払い金額が100万円を越えるときのみ発行し、サイは60日。(注:昨年末までの件数比から、売上高比に比率を変更した)。CSRの取組については継続的に実施。特にネットワーク環境の構築も最終段階を迎え、完全クラウド化した。また、システムの入替に伴いペーパーレス化の本格的活動を実施した。「自主行動計画」については社内回覧や、勉強会を開催して継続的に浸透をはかっている。新型コロナウイルスの取引への影響に関しては、売上高については2019年比90%弱で推移している。働く環境への影響については、出来る限り出社しているが、臨機応変に対応する事とし、時差出勤も継続している。</p> |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|---------------------|--|--|
| 38 | クラレトレーディング株式会社 | <p>「基本契約書」の締結率は販売先55%、仕入先80%と昨年同様。「発注書」は販売先・仕入先とも100%入手・発行し取引条件を確定している。「歩引き」は販売先は7年前に全廃、仕入先は当初からない。決済方法、決済手段について、販売先は現金10%、期日指定現金35%、手形45%、電子債権10%。手形・電子債権サハは90日以内45%、120日以内25%、121日以上30%の比率で昨年同様である。仕入先については、寄託加工が大半で現金80%、期日指定現金15%、手形5%の比率。手形サハは90日以内55%、120日以内45%で昨年同様。下請法適用仕入先はほぼ現金で、手形サハは60日以内100%だが手形は廃止し現金化する予定。CSR・サステナビリティの推進状況について、クラレグループは中期経営計画で「サステナビリティ長期ビジョン」を策定し全社を挙げてサステナビリティに取組む決意を表明している。更に「サステナビリティ中期計画」では各施策をPlanet(環境)、Products(製品)、People(人材)の「3Pモデル」に分類し、それぞれ重点施策と目標指標を制定している。社員のライフワークバランスでは「フレックス制度」に加え「時間休制度」は1時間単位で取得可能で、使い勝手が良く選択肢も広い。環境配慮素材としてPETボトル再生ポリエステルの販売を推進している。品質コンプライアンスは集中的に向上を図っており、長く継続されている素材については担当、表示ルール、加工助剤等の変更があるため、特に注意深く対応している。「自主行動計画」についてはコンプライアンス遵守のためハンドブックを配賦、E-Learningによる学習、定期的な研修を実施。下請法・独禁法のためのセミナーを年に1〜2回、部単位のディスカッション形式で実施している。CSR、サステナビリティ、コンプライアンス、知的財産に関する教育はクラレグループとして最重要事項と位置付けられており、「法務部」「CSR推進部」「品質保証部」「業務監査部」の各専門部署がそれぞれの業務範囲を管理する体制となっている。合理的価格決定の取組みについて、仕入れ先のコスト、経費アップの合理性が確認できれば仕入れ価格に反映するものとし、販売先に対しては価格差のあるものは引き取り条件を変更することも含め、概ね反映。妥結できない場合は商売を止めることも選択肢としている。為替変動は販売先へのヘッジを徹底している。クラレグループとして2022年7月に「パートナーシップ構築宣言」を公表した。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については、「グリーン調達推進」に「人権・人格の重視」「コンプライアンスの遵守」に加え、2005年に「クラレCSR調達方針」を策定。主要取引先、新規取引先の取組状況の把握と課題がある取引先にはフィードバックと改善のお願いを継続。また、CSR、品質管理を中心としたアンケート調査を国内縫製工場を含め124社に実施した。</p> | <p>「基本契約書」の締結率は販売先55%、仕入先80%と昨年と変わらない。「発注書」は販売先・仕入先とも100%受発行。「歩引き」は販売先は6年前に全廃、仕入先は当初からない。決済方法、決済手段については、販売先では売上高比で現金10%、期日指定現金が35%、手形45%、電子債権10%の比率で、手形サハは90日以内45%、120日以内25%、121日以上30%の比率で昨年と変わらず。仕入先については、寄託加工が大半で現金が80%、期日指定現金が15%、手形が5%の比率で昨年と変更なし。下請法適用先(加工寄託先)への支払いはほぼ現金であるが、残っている手形払いも廃止する予定。CSR推進状況についてはクラレグループとして中期経営計画の中に「サステナビリティ長期ビジョン」を策定し、全社を挙げてサステナビリティに取組む、社会的課題解決に向けて貢献し続ける決意を表明した。「自主行動計画」については下請法順守、働き方改革の実践など自主行動計画の内容と同様の実践活動を行っている。社内コンプライアンス体制については①コンプライアンスハンドブックの配布②下請法、独禁法等のセミナー開催、③コンプライアンス研修の開催等を実施している。コンプライアンスならびに知的財産に関する教育はグループとしての最重要事項と位置付けられている。また、クラレグループとして2022年7月に「パートナーシップ構築宣言」を公表した。新型コロナウイルスの影響については、売上げが一時は減少したが、現在は持ち直している。また、取引先への訪問や出張は減少した反面、webによる打合せは増加している。働く環境面では、在宅勤務は50%を目安とし、webによる社内会議や研修が増加、それに伴うシステムや労働環境が整備された。</p> |
| 39 | 東洋紡株式会社(東洋紡せんい株式会社) | <p>「基本契約書」の締結は社内で行われており、販売先、仕入先とも100%締結。「発注書」も販売先・仕入先とも100%入手・発行。「歩引き」は販売先・仕入先とも無し。決済条件について、販売先は電子債権80%、手形20%。手形・電子債権サハは90日以内が50%、120日以内が50%である。仕入先は未締翌月末現金の条件で30%現金、電子債権70%。サハは30日以内が30%、60日以内が70%で下請法適用取引が否かに係わらず、手形廃止。現金・電子債権化とサハ60日以内が実現されている。CSRの推進は積極的に実施しており、東洋紡グループとして「素材+サイエンスで人と地球に求められるソリューションを提供し続けるグループ」となることを目指し「東洋紡グループ憲章」10原則に基づき、高い倫理観と社会的良識をもって行動する。加えて2022年に「サステナブル・ビジョン2030」を制定、①従業員のウェルビーイング & サプライチェーンの人権②健康な生活 & ヘルスケア③スマートコミュニティ & 快適な空間④脱炭素社会 & 循環型社会⑤良質な水・大気・土壌 & 生物多様性、の5つの社会課題と2030年度目標を設定した。PETボトルリサイクル繊維は20年以上前より商品化されているが最近では衣料からのコットンリサイクルFRPの開発と商品化に取り組んでおり、繊維ぐずを利用した強化プラスチック原料にも着手。また、裁断ぐずを脱色し再生ポリエステル繊維とする取組を開始し将来的に最終製品からの再生ポリエステル生産を目標としている。「自主行動計画」については下請法適用取引を管理部が全数チェックし社内フィードバックされるなど厳正な管理がされている。合理的価格決定の取組みについて、仕入れ先に対して協議と双方のコンセンサスを前提に概ね価格反映しているが原燃料代の高騰が激しく、販売価格には一部反映に止まる。但し全体の利益率は回復傾向にあり、前年に比べ進捗している。パートナーシップ構築宣言は東洋紡本社が宣言済み。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については販売先の要請があれば仕入れ先の監査を実施している。</p> | <p>「基本契約書」の締結については相手先フォームで販売先90%、スポット契約は当方フォームで10%締結。仕入先は100%締結。「発注書」は販売仕入先とも100%発行。「歩引き」は販売仕入先とも無し。決済条件については販売先は電子債権が80%、手形は20%でサハは90日以内が50%、120日以内が50%である。支払いについては未締翌月末現金の条件で30%が現金、電子債権が70%でサハは30日以内が30%、90日以内が70%と変更なし。下請法適用内での仕入先への支払いは100%現金である。CSRの推進は積極的に実施しており、東洋紡グループとして「素材+サイエンスで人と地球に求められるソリューションを提供し続けるグループ」になることをめざしている。具体例として、PETボトルリサイクル繊維を20年以上前より商品化。最近では衣料からのコットンリサイクルFRPの開発と商品化に取り組んでおり、繊維ぐずを利用した強化プラスチック原料にも着手中。「自主行動計画」については概ね理解しており、特に下請法等の適正取引については管理部にて全取引の内容を確認している。新型コロナウイルス拡大の影響は大きく、企業向けなどは厳しい状況が続くが、概ね回復している。働く環境への影響については去年から継続しているテレワークが普及。現在も出勤率50%以下で推移している。</p> |
| 40 | 東レ株式会社 | <p>「基本契約書」については売買、加工委託、製品寄託を行う全ての取引先と締結している。「発注書」「注文書」は書面、FAX、電子ファイル等で入手し、個別契約の締結している。大手商社やオンラインのデータ交換先については、書面確認をせずにデータ確認に基づくことがある。「歩引き」は販売先、仕入先ともない。決済条件について、販売先は現金32%、期日指定現金約55%、手形2%、電子債権9%、ファクタリング2%。手形・電子債権サハは30日以内2%、60日以内14%、90日以内22%、120日以内49%、121日以上13%で最長サハは184日。仕入先は、現金97%、期日指定現金2%で手形はわずかに残る程度。下請法適用仕入先はほぼ現金化されており、手形・電子債権サハは30日以内である。下請法適用外の仕入先についても現金化を検討中。CSR・サステナビリティ推進状況について、「東レグループサステナビリティビジョン」を策定、2050年の実現に向け、2013年を基準年度とした2030年度の数値目標を以下の通り定めた。()内は2022年度実績。1.サステナビリティ/イノベーション/製品の供給を4.5倍(2.3倍)。2.バリューチェーンへのCO2削減貢献量を25倍(9.5倍)。3.水処理膜により新たに創出される年間水処理量を3.5倍(2.5倍)。4.生産活動によるGHG排出量の売上高原単位を、再生エネルギーの導入等によりグループ全体で50%以上(35%)削減。5.生産活動による水使用量の売上高原単位をグループ全体で50%以上(32%)を削減。CSRについては経営戦略と一体的に推進し、同時に「東レグループサステナビリティ・ビジョン」を実現するため10項目の「CSRガイドライン」を定めた。それぞれに活動目標と取組課題、達成度を測るKPI(重要評価指標)を設定、CSRロードマップ2025として23〜25年度の進捗をフォローする。「自主行動計画」については繊維事業本部内で下請法・下請中小企業振興法に関する教育を実施。「自主行動計画(第6版)」の周知を図っている。合理的な価格決定の取組みについて、コスト/経費アップは仕入れ先、販売先とも概ね価格反映している。「パートナーシップ構築宣言」は公表済み。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、「CSRガイドライン」に持続可能なサプライチェーンの構築を掲げ、25年度で①「東レグループCSR調達指針」への同意90%以上②サプライチェーンのデューデリジェンス実施率90%以上を目標としている。</p> | <p>「基本契約書」については売買、加工委託、製品寄託を行う全ての取引先と締結している。「発注書」「注文書」は書面、FAX、電子ファイル等で入手し、個別契約の締結としている。大手商社やオンラインのデータ交換先については、書面確認をせずに、データ確認に基づくことはある。「歩引き」は販売仕入先ともない。決済方法等については販売先とは、①構成比:現金・期日指定現金約87%、手形(無手形・ファクタリング・電子記録債権等を含む)約13%②サハ:90日未満が53%で製品販売の債権の最長サハは184日。仕入先は、現金・期日指定現金決済でほぼ100%。買付・委託加工の一部で僅かに手形決済も残っているが、下請法、下請振興法対象取引について現金化への変更を推進中。下請法対象外の取引についても現金化を検討中。サステナビリティについては「東レグループサステナビリティ・ビジョン」を策定し、2050年に向け東レグループが目指す世界、その実現に向けた取り組みを提示。CSRについては取り組むべき行動指針として、10項目の「CSRガイドライン」を定め、それぞれのガイドライン毎に推進責任者を設置し、行動指針に沿って推進中。「自主行動計画」については繊維事業本部内で、下請法・下請中小企業振興法に関する教育を実施。また化繊協会を通じて中小企業庁より要請のあった、原材料・エネルギーコスト増の影響を受ける下請事業者への配慮について、本部内に周知。2021年9月10日付け自主行動計画第4版の改訂の経緯、改訂のポイントについても周知。また2020年11月に、「パートナーシップ構築宣言」を公表している。新型コロナウイルス対策として①オフィス全体の出勤率の目標を50%以下として、在宅勤務を活用している。②国内出張や集合会議は、飛沫感染対策、接触感染対策などの徹底を前提に制限は緩和されたが、実行上はweb会議等のツール活用が定着している。</p> |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|------------|--|--|
| 41 | 中伝毛織株式会社 | 「基本契約書」は販売先は80%で残りは覚書、仕入先は70%締結で、30%は新規で数量も僅少なため締結していない。「発注書」は販売先、仕入先とも100%発行し、一部はメールで対応している。「歩引き」は販売先・仕入先ともなし。決済条件について、販売先については期日指定現金45%(サイト90日以下)、手形3%、電子債権52%でサイトは90日。支払いについては、期日指定現金15%、手形14%、電子債権71%でサイトは全て90日以内。現在取引していない販売先・仕入先で以前のサイトが120日だった先も、取引再開時はサイト90日を条件としたい。手形の利用廃止を検討したい。なお、手形が廃止されてもサイトは残る。今後金利が上昇する可能性が高いのでサイトに関する議論が必要。ESG・コーポレートガバナンス(透明性・公平性など)についての講義等は継続的に実施。コンプライアンスのマニュアル(社訓)も整備。全社員にSDGsについての講義を行い、SDGs委員会を設置し、17の目標169のターゲットの中で当社が出来る事、やらなくてはならない事、既に実践している事などを決めている。2020年4月に全国健康保険協会から「健康宣言チャレンジ事業所」として認定され、日本健康会議より「健康経営優良法人2021(中小規模法人部門)」に認定。本年3月には健康経営優良法人(プラト500)に選出された。LGBTQについては社内方針を「当社はダイバーシティ&インクルージョン(包摂)の社会の取り組みとして、多様な社員、社内の性的指向・性自認に関するマイノリティに対し、平等な機会を提供している」と定めている。また自主行動計画(第5版)を営業部、生産部に回覧している。特に営業部門のメンバーには適正取引についての説明をしている。合理的な価格決定の取組みについて、仕入先は概ね反映できているが、販売先に対して一部の反映に止まる。理解は進んでいるが、値上げを言いづらい面がある。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、仕入先に対する「監査」が必要となった場合にガイドラインや中小企業向けの監査対応マニュアル・チェックリストが必要。販売先からの監査は2社対応した。「取引ガイドライン」には「保険」の負担に関する取り決め項目がないので次回の改定時に検討してほしい。 | 「基本契約書」は販売先・仕入先とも100%締結。「発注書」も販売先は書面95%、メール5%、仕入先は100%発行の状態に変更なし。「歩引き」は販売先・仕入先ともなし。決済条件について、販売先については期日指定現金30%(サイト90日以下)、手形10%、電子債権40%、ファクシング20%でサイトは90日。支払いについては、期日指定現金40%、手形10%、電子債権50%でサイトは全て90日以内。時期は未定だが、手形の利用廃止は検討したい。ESG・コーポレートガバナンス(透明性・公平性など)についての講義等は継続的に実施。コンプライアンスのマニュアル(社訓)も整備。全社員にSDGsについての講義を行い、SDGs委員会を設置し、17の目標169のターゲットの中で当社が出来る事、やらなくてはならない事、既に実践している事などを決めている。令和2年4月に全国健康保険協会から「健康宣言チャレンジ事業所」として認定され、昨年3月には日本健康会議より「健康経営優良法人2021(中小規模法人部門)」に認定されている。LGBTQについては社内方針を「当社はダイバーシティ&インクルージョン(包摂)の社会の取り組みとして、多様な社員、社内の性的指向・性自認に関するマイノリティに対し、平等な機会を提供している。」と定めている。「自主行動計画」についてはSDM推進協議会資料を用いて社内研修を継続実施。新型コロナの影響であるが、取引面では、納期の短縮依頼、支払いの猶予依頼、発注遅延などの影響がある。働く環境については、①オフィス3密対策を主に置き、②テレワークの導入③残業時間の減少④フレックスタイムの導入⑤保育所等の子供を預ける支援⑥リモート(web会議)設備の設置、などを継続的に実施している。なお尾州産地内での分業体制はコロナ禍により崩壊の危機に瀕していると認識している。 |
| 42 | 日本毛織株式会社 | 「基本契約書」「発注書」は販売先・仕入先共に100%締結、入手・発行。「歩引き」は販売先・仕入先ともなし。「歩引き」は社内ルール上不可。決済条件については、売上高比で販売先については期日指定現金が20%、手形は80%でサイトは全て60日以内。仕入先への支払いについては、現金50%、手形20%(サイト90日)、電子債権30%(サイト90日)で昨年と変更なし。下請法適用仕入先については取引先が限られているため手形100%でサイトは90日。手形のサイトは2024年以内に60日以内に予定。手形の利用廃止は検討中。「環境への配慮と高い企業倫理により社会から信頼される企業グループを指向すること」を環境基本方針としている。とりわけ地球環境の保全を最重要の課題ととらえ、豊かで住みよい社会の実現に向けた企業活動に努めるため、4つの重点施策と3つの行動指針を定めている。同社グループは、全ての事業活動においてSDGsを意識し、人と地球に「やさしく、あったかい」企業グループとして、情熱と誇りをもってチャレンジし、持続可能な社会の実現と社会課題への解決に向けて貢献していく。具体的な取り組み例としては、①地域に根差したまちづくり、地域密着型ショッピングセンターの構築②ライフサポート関連事業(保育、キッズランド、介護、スポーツ)の拡大③トレス可能なバリューチェーンの構築④回収・リサイクル活動の促進による環境負荷低減など多数の活動を行っている。「自主行動計画」については内容を下請法説明会の際に説明し浸透を図っている。取引先企業の環境・人権問題等については相当に意識している。 | 「基本契約書」は販売先・仕入先共に100%自社フォームで締結。「発注書」も販売先・仕入先とも100%発行。「歩引き」は販売先・仕入先ともなし。「歩引き」は社内ルール上不可。決済条件については、売上高比で販売先については期日指定現金が20%、手形は80%でサイトは全て60日以内。仕入先への支払いについては、現金50%、手形20%(サイト90日)、電子債権30%(サイト90日)である。なお、仕入先の下請法適用先については取引先が限られているため手形100%でサイトは90日以内であるが、手形の利用廃止は検討したい。当社グループは、全ての事業活動においてSDGsを意識し、人と地球に「やさしく、あったかい」企業グループとして、持続可能な社会の実現と社会課題への解決に向けて貢献していく。具体的な取り組み例としては、①地域に根差したまちづくり、地域密着型ショッピングセンターの構築②ライフサポート関連事業(保育、キッズランド、介護、スポーツ)の拡大③トレス可能なバリューチェーンの構築④回収・リサイクル活動の促進による環境負荷低減など多数の活動を行っている。「自主行動計画」については内容を下請法説明会の際に説明し浸透を図っている。新型コロナの影響については、商談会、展示会等での訪問は感染状況に応じ引き続き慎重な対応とする一方、デジタルコンテンツの開発を行いリモート対応を整備している。また、テレワークは各拠点で導入し、会議も概ねリモートで行っている。 |
| 43 | 三菱ケミカル株式会社 | 「基本契約書」は、販売先・仕入先ともほぼ100%締結している。「発注書」についても販売先・仕入先とも100%入手・発行されており「歩引き」は販売先・仕入先ともなし。「発注書」なしでの取引や「歩引き」取引は不可とされている。決済条件については、販売先との決済方法は現金30%、期日指定現金が65%、手形5%で手形サイトは90日以内100%。仕入先への支払いについては現金30%、期日指定現金は70%で下請法適用仕入先については現金100%の支払いとなっており、手形での支払いはない。CSR・サステナビリティの推進状況について、同社としてあらゆる企業活動の基盤となる「三菱ケミカルグループ企業行動憲章」に加え、同社はサステナビリティを重要な経営テーマとし、取り組むべき重要課題(マテリアリティ)の特定及び取組目標と進捗を図る独自指標(MOS)を設定し、2025年度の目標に向け進捗を管理している。繊維事業はポリプロピレン、アクリルから撤退、トリアセート事業に特化し、①FSC森林認証、バイオマスマークの認定②グループ・パートナー企業の認定③エコテックのスタンダード100を取得している。「自主行動計画」は企業行動憲章や重要課題に包摂されており、E-learningにより全社員の理解を深めている。合理的な価格決定の取組みについて、仕入先に対しては協議の上、できるだけ価格反映させており、販売先に対しては理解は進んでいるものの、様々な要素でコストアップがあり、追いつけなげの価格反映となっている。継続的な課題として取り組んでいる。「パートナーシップ構築宣言」は公表している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については、「三菱ケミカルグループ企業行動憲章」と人権・労働・環境問題を含む「CSR調達方針」に基づき、サプライヤーを対象としたアンケート調査を実施した。繊維関係は数10社に対しアンケート調査を行ったが、そのフォローと課題を抽出した上で3社に対し実地でのヒアリング調査を実施した。 | 「基本契約書」は、販売先・仕入先とも100%締結している。「発注書」についても販売先・仕入先ともほぼ100%入手・発行している。「歩引き」は販売先・仕入先ともなし。「発注書」なしでの取引や「歩引き」取引は不可。決済条件については、販売先との決済方法は現金30%、期日指定現金が65%、手形は5%でサイトは90日以内。仕入先への支払いについては現金30%、期日指定現金は70%で下請法適用先については現金100%の支払い。ESGの取り組みとしては、サステナビリティを核とした事業活動を推進している。具体的取り組み例としては、半合成繊維とわけている原料について、エコ素材の取引先への供給(①FSC森林認証、バイオマスマークの認定②グループ・パートナー企業の認定③エコテックのスタンダード100を取得)、等がある。「自主行動計画」については、全社的コンプライアンス教育を通じて、下請法や独禁法などの法令順守を徹底している。「パートナーシップ構築宣言」は公表している。新型コロナウイルス拡大の影響については、取引面では対面(特に海外出張)での商談は引き続き難しい状況が続いている。また多数の人が参加する展示会も開催が難しい。働く環境については、オフィスのスペースを縮小する一方、サテライトオフィスを拡大したことにより、テレワークが定着している。なお円安による影響はプラスとマイナス両面があり、トータルの影響は相殺されている。 |
| 44 | 御幸毛織株式会社 | 単発取引や短期間の一時的な取引先を除き、「基本契約書」は取引先と締結している。締結率は、販売先は昨年より上昇し75%、仕入先では25%で、販売、仕入れとも覚書の割合は5%程度である。「発注書」は販売先・仕入先とも従来から100%発行している。「歩引き」は1社(中部の(アール)のみ残っている。仕入先は全廃している。決済条件については昨年と変わらず、販売先で現金76%、期日指定現金6%、手形3%、電子債権15%、サイトは90日以内14%、120日以内28%、121日以上58%で、200日のサイト先が残っている。支払いについては現金83%、期日指定現金1%、電子債権16%である。約束手形は廃止済み。当社およびグループ企業は「21世紀の生活文化を担う魅力ある企業」として尊敬される企業となるべくグループ企業行動指針に基づき継続して行動している。また、コンプライアンスマニュアルの毎年配布と読み合わせの実施、社内ネットワークを通じた違反事例の教育、CSR社内通報制度の整備等により社内コンプライアンス体制を構築している。「自主行動計画」については、回収サイトが長期の得意先に対し、営業担当を通じてサイトの短縮化を定期的に働きかけることで、取引適正化に向けた活動を推進している。合理的な価格決定に関して、労務費・原材料価格・エネルギー価格の値上げについて、販売先、仕入先とも一部反映できている。パートナーシップ構築宣言が効果が見られぬ現時点で宣言していない。2024年問題に関して、物流・インフラの値上げ要請を本年は頻りに受けている。整理協会からも「荷待ち」の事情についての問合せが来ている。 | 「基本契約書」の締結率は、販売先については昨年より上昇し70%、仕入先では20%で、販売仕入れとも覚書の割合は5%程度である。なお、単発取引や短期間の一時的な取引先を除き、原則、取引先と締結する方針である。「発注書」は販売先・仕入先ともほぼ100%発行している。「歩引き」は昨年より削減したが、販売先で関東・中部で2社残っている。仕入先は全廃している。決済条件については、販売先とは現金76%、期日指定現金が6%でサイト120日、手形は3%、電子債権15%、サイトは90日以内14%、120日以内28%、121日以上58%であるが、200日のサイト先が残っている。支払いについては現金が83%、期日指定現金1%、電子債権24%の支払い。約束手形は廃止済み。CSRについては、当社並びにグループ企業は「21世紀の生活文化を担う魅力ある企業」として、社会において尊敬される企業となるべくグループ企業行動指針に基づき継続して行動している。また、コンプライアンスマニュアルの毎年配布と読み合わせの実施、社内ネットワークを通じた違反事例の教育、CSR社内通報制度の整備等により社内コンプライアンス体制を構築している。「自主行動計画」については、回収サイトが長期の得意先に対し、営業担当を通じてサイトの短縮化を定期的に働きかけることで、取引適正化に向けた活動を推進している。新型コロナの影響は残るものの、ほぼ全販売先において取引先・バレル企業の発注数量は回復しつつある。働く環境については、テレワーク対応のためのインフラ整備が完了し、働き方が大きく変わり(約50%がテレワーク)、テレビ会議による商談(社内会議含む)が定例となった。 |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|-----------------|--|--|
| 45 | ユニチカトレーディング株式会社 | 販売先との「基本契約書」は約75%締結、仕入先との締結率は前年比+16%の97%と大幅に改善した。販売先からの「発注書」は100%入手しており、仕入先に対しては100%発行している。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともに行っていない。決済条件について、販売先は、現金40%、期日指定現金25%、手形20%、電子債権15%。手形・電子債権サイトは30日以内3%、60日以内30%、90日以内34%、120日以内30%、121日以上3%。仕入先への支払は、現金25%、期日指定現金60%、手形15%で、手形サイトは30日以内28%、60日以内50%、90日以内11%、120日以内11%。下請法適用仕入先は現金11%、手形89%で手形のサイトは30日以内41%、60日以内51%、90日以内8%で短縮傾向。手形については電子債権への移行と2025年での廃止を検討している。CSR・サステナビリティについて、ユニチカグループとしてサステナブルな社会の実現のため「サステナビリティ方針」を制定し、優先課題(マテリアリティ)とそれぞれの重要指標(KPI)、2030年度の目標値を策定した。その一環として環境配慮型素材ポリ乳酸繊維、バイオマス素材高耐熱ポリアミド樹脂、リサイクルナイロン・ポリエステルを展開を通じ、環境負荷の軽減を図る。「自主行動計画」についてはコンプライアンス遵守の観点から月次の「与信会議」、4半期毎の「コンプライアンス委員会」にて取引・事業内容のチェックを実施している。また定期的な営業部会、課会での「ユニチカ行動基準」の読み合わせと社内研修を通じて、社員のコンプライアンス意識の向上に努めている。合理的な価格決定の取組みについては経済産業省や日本繊維産業界連盟の指示・通達に従い、仕入先に対しては協議を重ね、大きな負担が生じない範囲でコスト、経費アップを概ね価格反映したが、衣料品市場がデフレ状況から未だ脱していない状況下でマーケットプライスに転嫁することは困難で、販売先に対しては一部の反映に止まり、継続的課題となっている。「パートナーシップ構築宣言」はユニチカグループとして宣言している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については「サステナビリティ方針」のマテリアリティに「人権の尊重」と「サプライチェーンマネジメントの強化」を掲げ、KPIと目標値が策定されている。2022年度にCSR調達アンケートを199社に対し実施した。現在、そのフォローと課題抽出を行っている最中である。 | 販売先との「基本契約書」は約7割締結、仕入先との「基本契約書」も約8割締結している。販売先・仕入先ともに未締結の先がある理由は先方都合によるものである。販売先からの「発注書」は100%入手しており、仕入先への「発注書」は100%発行している。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともに行っていない。決済条件については、販売先からの回収は、現金45%、期日指定現金・手形・電子債権で55%。仕入先への支払は、現金25%、期日指定現金60%、手形15%であり、手形のサイトについては下請法を遵守している。手形に関しては今後電子債権への移行を検討している。CSRについて、ユニチカグループで定めているユニチカグループ行動憲章・ユニチカグループ行動基準があり、全役員・全従業員に配布し、その徹底に努めている。「自主行動計画」は周知しており、毎月実施される社内会議「コンプライアンス委員会」にて、法令順守(コンプライアンス順守)の観点から事業・ビジネス内容を確認・チェックしている。また、必要に応じて下請法や独占禁止法等に関して社内研修等を実施し社員の法令遵守の意識を高めている。「パートナーシップ構築宣言」はユニチカグループとして宣言している。新型コロナウイルスの影響では、取引において在宅ワークが進み、受注の中心的なツールとして「メール」での受注方式が進んだ。また、受注へ出荷に至るまで、Web上で上長が取引承認を行うシステムを整備した。働く環境では、社内会議や取引先との会議・打合せにおいてTeams等を活用した会議のリモート化が進んだ。 |
| 46 | サカイオーベックス株式会社 | 販売先とは「基本契約書」89%、「覚書」11%の割合で締結。取引額が少額またはスポット取引先以外は「基本契約書」締結を継続的に推進。仕入先とは50%の締結率。「発注書」は販売先、仕入先ともルール化しており、100%入手・発行している。販売先からの「歩引き」は全廃し、仕入先への「歩引き」は当初からない。決済条件について、販売先は現金60%、期日指定現金7%、手形3%、電子債権30%。手形・電子債権サイトは60日以内が15%、90日以内35%、121日以内25%、121日以上が25%。仕入先は現金44%、手形6%、電子債権50%。手形・電子債権サイトは60日以内40%、90日以内30%、120日以内が30%。下請法適用仕入先については現金100%である。大手企業が多く、仕入先に対する手形・電子債権サイトは60日以内に変更する予定はないが、手形は利用廃止を検討中である。CSR・サステナビリティ推進状況について、ガイドラインとして独自に「行動規範」「コンプライアンス規範」を制定し、社内イントラネット、コンプライアンス手帳の配布により社員の企業倫理、法令遵守等に対する意識を徹底、サステナビリティの取組みとして①木質バイオマスボイラーの導入によるCO2の削減②生産工程から発生する繊維くずを固形燃料化し再利用③排水の環境負荷軽減・非フッ素撥水加工やバイオマス由来原料使用の水系ポリウレタンコーティング④女性、障害者等多様な人材の活用と育成等、実施している。「自主行動計画(第5版)」については、管理職を中心に社内イントラネットや社内研修にて周知徹底を図っている。合理的な価格決定の取組みについて、仕入先の要請に対してゼロ回答はせず協議・交渉の上、概ね価格反映しており、販売先に対してはエネルギーコストや染色材料の相次ぐ値上げに追いついていない部分があり、一部の反映に止まる。但し協議に応じない販売先は取引停止も辞さない姿勢で臨んでいる。パートナーシップ構築宣言は北陸ブランド、国内品普及のため必要性を感じており検討中である。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、仕入先に対する自主的なCSR監査は実施していないが、委託加工を含む大手販売先からの監査は随時対応している。 | 販売先とは「基本契約書」88%、「覚書」12%の割合で締結。取引額が少額またはスポット取引先以外は契約書締結100%を目指して継続的に推進中。「発注書」は販売先仕入先とも100%発行。「歩引き」は、全廃完了した。仕入先への「歩引き」は当初からなし。決済条件については、販売先とは現金50%、期日指定現金7%、手形3%、電子債権30%でサイト120日未満が75%で121日以上が25%で121日以上が昨年より20%減少。支払いについては現金44%(下請先の工賃)、手形6%、電子債権は50%。サイトの比率は60日以内40%、90日以内30%、120日以内が30%と従来通り。下請先に対しての支払いは現金100%。CSR推進のためのガイドラインとして、当社が独自に「行動規範」「コンプライアンス規範」を制定。社内イントラネットにて常時周知している。また、規範がまとめられたコンプライアンス手帳を社員に配布し、企業倫理、法令順守等に対する意識を徹底し、CSR推進に向け、担当役員、専任部署、専任者を設置して、様々な活動を推進している。「自主行動計画」については、管理職を中心に社内イントラネットにて周知徹底を図っている。エネルギー、原材料の高騰に伴い、加工料金や販売価格の改定を申し入れたが、要望額と回答額に乖離があった。新型コロナウイルス拡大に関しては、取引に関しては受注は大幅に減少したが、取引条件への影響はなかった。働く環境については、社内外でもリモート会議が定着した一方、コロナ前に比べて社内外部ともコミュニケーション不足が懸念される。なお、時差出勤(時短)は一部事業所を除き廃止した。 |
| 47 | 株式会社ソト一 | 「基本契約書」は販売・仕入先ともに100%締結。「発注書」についても販売・仕入先とも100%発行。「歩引き」は長年取引のある販売先が1件あるが実質的には仕入先を含め無い。決済条件については販売先とは現金57%、期日指定現金27%、手形は5%、電子債権11%で手形・電子債権サイトは90日以内70%、120日以内30%。仕入先は現金100%で未締翌月20日払い。手形は将来廃止されても期日指定によるサイトが残ることが課題となる。環境保全活動とSDGsについては、サステナブル推進委員会を立ち上げて実行している。当社およびグループ各社は「地球温暖化防止」と「地球環境の保全」を活動の最重要課題と位置づけている。またステークホルダーに対する活動例としては、従業員の子息のみならず、地域のお子様にも自社託児所を開放したり、自治体や自治会が主催する催事に寄付等を行っている。2023/7/1より一宮市の「ネーミングライツ」を取得し、歩道橋に当社の名前を冠した。省エネルギーの推進(温暖化対策)の例として、工場の集約及び環境負荷低減の設備投資によりCO2の排出を2023年までに2019年比で20%削減を目標としている等がある。「自主行動計画」については、経営会議や各事業部の営業会議等で必要な関連部署への周知及び教育を行っている。原材料価格のコストアップ部分は、販売先の理解が得られて反映されつつあるものの、染色加工工業会社の最大の課題である「人材の確保、設備の保守及び更新」部分では、最低賃金も上がり、給与などの待遇を考えないと人手不足が拡大し、事業の継続が危ぶまれる状況も考えられる為、労務費等のコストアップに対してもご理解をお願いしたい。また今後も為替の動向で円安が続けば原材料価格に反映されるのは必至。更には物流「2024年問題」で物流費の増大が見込まれる為、今後も厳しい状況が継続する事が予想される。「日本毛整理協会」「愛知毛織物整理協同組合」連名で会社の存続・継続に向けて、加工料金の改定を再々お願いしている。 | 「基本契約書」は販売先・仕入先ともに100%締結。「発注書」についても販売先・仕入先とも100%発行。「歩引き」は長年取引のある販売先が1件あるが実質的には仕入先を含め100%無いといつてよい。決済条件については販売先とは現金57%、期日指定現金27%、手形は5%、電子債権11%でサイトは90日以内7割、120日以内3割。支払は現金100%で未締翌月20日払い。下請先に対しての支払いは現金100%。環境保全活動とSDGsについては、サステナブル推進委員会を立ち上げて実行している。当社およびグループ各社は「地球温暖化防止」と「地球環境の保全」を活動の最重要課題と位置づけている。またステークホルダーに対する活動例としては、従業員の子息のみならず、地域のお子様にも自社託児所を開放したり、自治体や自治会が主催する催事に寄付等を行っている等がある。省エネルギーの推進(温暖化対策)の例として、工場の集約及び環境負荷低減の設備投資によりCO2の排出を2023年までに2019年比で20%削減を目標としている等がある。「自主行動計画」については、経営会議や各事業部の営業会議等で必要な関連部署への周知及び教育を行っている。新型コロナウイルスの影響は依然として大きく、百貨店を中心とした受注減が続いている。また、円安やエネルギー価格の影響を受けて、加工料金の値上げを交渉しており、少なからず加工料金の是正には理解を得られるものの、燃料及び原材料値上り分が大きく全てを賄うまでには至っていない。働く環境については、一昨年の降のリモートの活用が社内会議や得意先との商談で既に日常的となっている。 |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|-------------|--|--|
| 48 | 東海染工株式会社 | <p>「基本契約書」は社内フォームにて、販売先へは主に「加工取引条件書」として100%締結、仕入先も原則的に100%締結している。「発注書」も全て入手・発行しているが、見積発注書の形式で契約を締結している仕入先もある。委託契約で「委託加工依頼書(指図書)」で代用する場合もある。「歩引き」については当初から販売先、仕入先ともない。決済条件については販売先は現金が40%、手形は10%、電子債権50%でサイトは90日以内が100%、仕入先は、未締め翌20日払いで現金が30%、電子決済70%。サイトは60日以内15%、90日以内10%、120日以内が75%である。昨年より電子債権がやや増加した。約束手形利用廃止については取引先が対応できないため現在予定はない。CSR・サステナビリティの推進状況については、法令及び企業倫理を含む社内規定を遵守しながら事業活動を継続している。具体例として、①環境への配慮②安心・安全な商品作りの取組み③エコテックスRスタンダード100の認証を取得し安全・安心な製品提供するため、肌との接触が大きい繊維製品でのプロセス認証、などがある。「自主行動計画」については財務・内部監査室等が中心となって全社への浸透をはかり、特に下請法に関してはこの法律に関わる問題のみの監査を財務課が中心に各国内事業所で実施している。合理的な価格決定については原材料価格、エネルギー価格の変動部分は販売・仕入れとも一部の影響にとどまる。為替の影響に関しては円安と円高の影響を半々に受けるので、トータルでは均衡する。取引先企業との環境・人権問題等については大いに意識している。仕入先10社に監査を実施、同社も3社からの監査に対応した。縫製工場はプリント柄を扱う企業を中心にコロナ禍の間に激減したため受注は増加しても対応できるキャパがない状態が続いており、作れなくても作れない状況である。同社には技能実習生がおり、現制度には多くの課題があると認識している。</p> | <p>「基本契約書」は社内フォームで、販売先へは主に「加工取引条件表」として100%締結している。仕入先も100%原則的に契約書を締結している。「発注書」も全て締結しているが、見積発注書の形式で契約を締結している仕入先もある。委託契約の場合「委託加工依頼書(指図書)」で代用する場合もある。「歩引き」については当初から販売先・仕入先ともない。決済条件については販売先は現金が44%、手形は18%、電子債権38%でサイトは90日～120日以内が100%。支払いについては、未締め翌20日払い、現金が36%、電子決済64%。サイトは60日以内が15%、90日以内が10%、120日以内が75%である。下請法適用先については現金38%、手形62%である。約束手形利用廃止の予定は現在はない。CSRについては、当社は、顧客、取引先、株主、さらには社会全体との関係において、法令及び企業倫理を含む社内規定を遵守しながら事業活動を継続している。具体例として、①環境への配慮:「地球環境に配慮したバイオマスボイラーの導入」し二酸化炭素の排出量を大幅に削減。②安心・安全な商品作りの取組み:「加工メーカーとしての化学物質管理」として化学物質の安全性や環境負荷をしっかり把握し使い方を管理する③エコテックスRスタンダード100の認証を取得し、お客様に安全、安心な製品提供するため、肌との接触が大きい繊維製品でのプロセス認証、などがある。「自主行動計画」については財務・内部監査室等が中心となって全社浸透をはかり、特に下請法に関してはこの法律に関わる問題のみの監査を財務課が中心に各国内事業所で実施している。新型コロナウイルスの影響だけではなく、生機コスト、生産コスト(エネルギー・染整材料・運賃)の上昇で、大幅な値上げをせざるを得ない状況にも関わらず、各客先共に事情があり、思うような値上げはできていない。また、円安を受けて国内回帰と言われているが、国内の産業空洞化のため発注先がない状況になっている。対面会議や工場内での集会是徐々に通常化している。コミュニケーションの簡略化によるコミュニケーションエラーは引き続き発生している。</p> |
| 49 | イオンリテール株式会社 | | <p>「基本契約書」は自社フォームですべての仕入先と締結している。契約なしでは支払いができない仕組みになっている。「発注書」は社内統一された仕組みによってすべての仕入先に対して発行している。商談内容は必ず商談ノートを記録することになっており、時系列に管理されている。「歩引き」は衣料品部門ではない。仕入先への支払いは仕入れ構成比で電子決済が一番高(6割弱)で、現金4割弱、若干手形がある。手形等のサイトは60日以内84%、90日以内12%となっている。下請法適用での取引は管理されており現金と電子債権がほぼ半々で一部手形が残っている。手形等のサイトは60日以内になっている。時期は未定ではあるが、手形の利用廃止を進めている。CSRの取組としては、イオンの基本理念として、地域、平和、人間を尊重する経営に基づいて、脱炭素ビジョン、持続可能な調達原則、サステナビリティ基本方針などを策定し、具体的にかつ継続的に進めている。環境配慮については、植樹活動を継続的に実施しており、社会貢献としては、黄色いシートキャンペーンなどで地域社会への貢献に取り組んでいる。衣料品の分野でも、オーガニックコットン、リサイクルポリエステルなどの開発商品に取り組み、包装資材や付属についても、プラスチックの削減やバイオ素材に切り替えを進めている。お買物袋も有料化し、CO2削減を目指している。環境配慮型ブランドの「SELF+SERVICE」では、衣料品回収やカーボンオフセットにも取り組んでいる。正しい取引(コンプライアンス)やISOへの取組み、個人情報保護などといった、「自主行動計画」については、1年に1回必ず研修(本年はコロナのためE-learning)によって社内浸透を図っている。必要時には臨時で研修を開催することもある。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナウイルスの影響としては、取引では新しい取引先も増えてきており、コロナ前の水準には戻っていないが、昨年実績を上回るようになり落ち着きを取り戻している。環境面では、本社や各事務所勤務者は引き続きテレワークの勤務を行っている。また、お取引先様や関連部署との商談や会議についてもリモートが続いている。</p> |
| 50 | 株式会社 小一ヨーカ堂 | <p>「基本契約書」はグループ各社への売り渡し及びすべての仕入先と自社のフォームにて100%締結。契約書がないと取引ができない。「発注書」も同様。「歩引き」「金利引き」取引は一切行っていない。売り渡し、仕入はすべて現金決済。CSR・サステナビリティについては「セブン＆アイ企業行動指針」の取組みごとの各種方針①「環境宣言GREEN CHALLENGE2050」②「セブン＆アイグループ持続可能な調達原則・方針」③セブン＆アイグループ人権方針④「セブン＆アイグループお取引先サステナブル行動指針」⑤「品質方針」⑥社会・文化貢献活動基本方針」を定期的に社員、取引先に確認している。具体的には、再生ポリエステルを使用した機能インナーやオーガニックコットンを使用した衣料品・寝具の開発、子供地球基金との取組み、子ども食堂への寄付とセブンファームへの飼料供給を含め食品ロス75%削減を目標としている。CSR活動推進のため「コンプライアンス部会」「企業行動部会」「サプライチェーン部会」「環境部会」「価値創造部会」が主体となり、社員に対し年7～8回のE-learningを実施、社員の習熟度アップを図る他、取引先の理解を深めている。合理的な価格決定の取組みについて、仕入先に対しては、コストアップの合理性を確認することは難しいものの協議・交渉を通じ、コンセンサスを得た上で価格決定。資本金3000万円以下の小手仕入れ先からの提示価格は交渉も禁止されているため100%受け入れている。これらは概ね店頭小売価格に反映している。前年より消費者の理解が進んでいることもあるが、サプライチェーンにとっても合理的な価格決定が重要であることを理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については「セブン＆アイ企業行動方針」と取組みごとの各種方針に基づき150のチェック項目を定め、TUV(ドイツ監査法人)日本プランナに監査を委託。PB仕入れ先200社(内繊維関係は50社)に対し実施している。重要度は①人権保護②労働環境の保全③環境問題の順。現場担当とQCがPB商品の品質管理と監査のフォローを行っている。</p> | <p>「基本契約書」はすべての仕入先と自社のフォームにて締結。契約書がないと取引ができない。「発注書」も仕入先に対して自社の仕組みからすべて発行している。「歩引き」「金利引き」の取引は仕入先に対しては一切おこなっていない。仕入先への支払いは毎月15日締め翌5日払い、もしくは月末締め翌月20日払いですべて現金にて支払っている。創業時からの社是である「信頼と誠実」のもと、グループで掲げられた環境宣言「グリーンチャレンジ2050」に基づき地域社会やお取引先と連携し具体的なアクションを進めるなど様々な社会課題の解決に向けて取り組んでいる。具体的には、SDGsを意識した商品開発を行い、再生ポリエステルを使用した機能インナーやオーガニックコットンを使用した衣料品・寝具の開発、子供地球基金との取組みを行っている。また、店頭での商品の回収を行い、衣料品や傘では日本環境設計(BRING)と取引組みを行い、布団やおもちゃなどの回収も行っている。適正取引の推進のために、「下請法」や「景表法」など、定期的にeラーニングで社内教育を行っている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナの影響で売上が変化している商品カテゴリーについては、その変化に伴い仕入額の調整(増減)が起きている。テレワークは定着した。</p> |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|----------------|--|--|
| 51 | 株式会社 そごう・西武 | 販売先との「基本契約書」は相手先フォームであることが多く、80%締結している。仕入先との「基本契約書」は自社フォーム、他社フォームを含め100%締結している。「発注書」については、販売先、仕入先とも100%入手・発行している。「歩引き」取引については、販売先、仕入先ともに以前からない。決済条件については、販売先は現金が前年比+10%の90%、期日指定現金・手形・電子債権が約10%。手形・電子債権のサイは90日以内95%、90日以上が5%。仕入先への支払は下請法適用仕入先を含め現金100%である。CSR・サステナビリティの具体的な取組内容として、①環境商品の選定と提案②スマートラッピング(簡易包装)推進③地球温暖化対策(電力使用量の削減など)④省資源の推進⑤ISO14001に基づく行動、等を継続して行っている。「自主行動計画」については周知しており①eラーニングの活用②個別面談実施による浸透度の確認③定期的な社内研修の実施等を通じ、適正取引、下請法遵守を徹底している。合理的な価格決定の取組について、仕入先に対しては全額対応しているが、販売先は全額見直しとならなかったり、タイムラグが発生するなど7~80%の反映となっている。「パートナーシップ構築宣言」はセブン&アイホールディングスとして宣言している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任についてはセブン&アイホールディングスグループとして環境・人権問題等について大いに意識しており、海外の取引先工場16社に対し、セブン&アイホールディングスと連携し、TUVラインランドジャパンによる監査を実施している。その他の仕入先に対しても同社担当者が随時訪問し、必要事項をチェックしている。自社についても月1回程度の頻度で販売先からの監査及び書面での確認を受けている。 | 販売先との「基本契約書」は相手先フォームであることが多く、80%締結している。残り20%の未締結の理由は販売先の都合・要望によるもの。仕入先との「基本契約書」は自社フォームで100%締結している。「発注書」については、販売先からは100%入手しており、仕入先へは100%発行している。「歩引き」取引については、販売先、仕入先ともに以前からしていない。決済条件については、販売先からの回収は現金で80%、期日指定現金・手形・電子債権で約20%である。仕入先への支払は現金100%で手形は発行していない。CSR・サステナビリティの具体的な取組内容として、①環境商品の選定と提案、②スマートラッピング(簡易包装)の推進、③地球温暖化対策(電力使用量の削減など)、④省資源の推進、⑤ISO14001に基づく行動、を継続しておこなっている。「自主行動計画」については周知しており、適正取引の推進と生産性・付加価値向上に向けて、①eラーニングの活用、②個別面談実施による浸透度の確認、③定期的な社内研修の実施、等を継続しておこなっている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナウイルスの影響としては、取引においては、昨年から継続して防災衛生用品(マスク・消毒液他)の取引増、働く環境においては、リモートワークの拡大、等が挙げられる。 |
| 52 | 株式会社 高島屋 | 「基本契約書」については、販売先、仕入先とも全て締結している。「発注書」についても販売先、仕入先とも100%入手・発行している。「歩引き」取引については、販売先、仕入先とも以前から行っていない。決済条件については販売先は99%が現金で、手形・電子債権のサイは90日以内50%、120日以内50%。仕入先は100%現金である。CSR・サステナビリティの推進状況について、持続可能な社会の実現に向けてSDGsを支持し、本業を通じた社会的課題解決への貢献と事業成長の両立を図るべく「高島屋グループSDGs原則」を策定し①地球環境への配慮②まちづくり③アクセスフリー・ストレスフリーな商品・施設④持続可能な商品・サービスの提供⑤働き甲斐の創出の5つを重要テーマとしている。具体的な取組内容としては(株)JEPLANと資本提携し、古着を回収し可能なものは脱色・再生ポリエステル化新たな被服とする。また要望があればCO2排出ゼロの日本製鉄君津工場で溶融、再生ポリエステル化している。「自主行動計画」についてはE-learning、社内研修により周知を図っている。社内勉強会では売り場では身につかない物作りやサプライチェーンの知識を習得させている。合理的価格決定の取組について、前年は仕入先から相談を受ける程度だったが、為替も含め大きくコストアップしたため、協議を通じてできるだけ仕入れ価格に反映し、販売先にも受け入れていただくようにしている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については人権、労働環境も含め「高島屋法人事業部調達行動規範」に準じるよう、仕入れ先に啓発・指導を実施し、各仕入先は遵守している。 | 「基本契約書」については、販売先とは全て締結しており、仕入先とも全て締結している。「発注書」については、販売先からは全て入手しており、仕入先へは全て発行している。合意ができればデジタルな発注書で発行する。「歩引き」「金利引き」取引については、販売先とも仕入先とも以前から行っていない。決済条件について、販売先からの回収は9割以上が現金で、手形・電子債権での回収は少ない。仕入先への支払は全て現金である。CSR等については、当社グループは持続可能な社会の実現に向けてSDGsを支持し、本業を通じた社会的課題解決への貢献と事業成長の両立を図るべく「高島屋グループSDGs原則」を策定している。具体的な取組内容としては、(株)JEPLANと資本提携し、古着を回収し再生ポリエステルにして新たな被服とする取組を行っている。また、これも継続であるが「地球環境への配慮」「まちづくり」「アクセスフリー・ストレスフリーな商品・施設」「持続可能な商品・サービスの提供」「働きがいの創出」の5つをSDGsの重要テーマとして設定している。「自主行動計画」については周知している。e-learningによって適正取引の推進と生産性・付加価値向上に向けた社内浸透を図っている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナウイルスの影響では、ベトナム、中国のロックダウンで影響があったが、取引先の理解もあり、大きな問題はなかった。働く環境としては、リモート会議・リモート提案などを推進し、在宅勤務が浸透した。 |

【産地・他】

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|------|--|---------|
| 53 | A-1 | <p>婦人服地テキスタイルメーカー。「基本契約書」について、販売先上位5社で90%の販売シェアで、その内1社と契約書を締結、締結率20%とした。親会社も主要販売先であるが、「基本契約書」の締結は不要と考えている。仕入先は委託加工先との締結がある分、締結率は40%と同様に親会社との締結はしていない。「発注書」は販売・仕入先とも100%入手・発行している。「歩引き」は販売・仕入先ともない。決済手段について、販売先は期日指定現金20%、電子債権80%で両方を合わせたサイの比率は90日以内80%、120日以内20%。下請法適用販売先は期日指定現金33%、電子債権67%で、両方のサイは90日以内100%である。仕入先は現金50%、期日指定現金20%、手形30%でいずれもサイは90日以内100%である。下請法適用仕入先は現金25%、手形75%でサイは90日以内100%である。手形廃止について、廃止が現実的になった時点で適応する。CSR・サステナビリティの推進状況について①法令遵守②廃棄物の減少③リサイクル商品の提案④リサイクル原料の活用など。外注先から捨て耳を回収→再生業者→紡績糸→購入・生地再生産の循環事業を行っている(W/N混紡で白生地に限定)。「自主行動計画」は必要に応じ、営業担当に伝えている。合理的な価格決定の取組みについて、原料商社からの輸入糸、製織賃、整理・染色加工賃は上がっており、仕入先に対しては概ね、価格反映している。一方、販売先に対し、値上げに対する理解は進んでいるが、市場価格との競争で価格転嫁はコストアップの50~70%程度と思われる。前年度からは改善しつつあるが、回復までには至っていない。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、取引先の人権問題(ハラスメント)については自主的に対応しているが、特に監査等は実施していない。委託先に外国人労働者はほとんどいない。販売先について、商社経由で販売することが多く、最終ユーザーからの監査、調査の要請はない。</p> | |
| 54 | A-8 | <p>婦人服地テキスタイルメーカー。自社製織工場商品比率20%。「基本契約書」について、販売先は10%の締結率。古くからの取引先について従前からの取引慣行により対応。仕入先は同様の理由で5%の締結率である。「発注書」は販売・仕入先とも100%入手、発行している。「歩引き」取引は、廃止を継続的に働きかけているが、取引条件化しており、販売先で37%。その関係で仕入先に10社程度残っている。決済手段について、販売先は現金58%（「歩引き取引」を含む）、手形37%、電子債権5%。手形・電子債権サイは90日以内12%、121日以上88%。最長サイは170日。下請法適用取引のサイは90日以内100%である。仕入先は現金100%である。CSR・サステナビリティの推進状況について、リデュース、リユース、リサイクルに取り組んでおり、残生地、残糸をECサットで販売、再生ポリエステル、再生ウールを積極的に使用する。「自主行動計画」は内容を役員から従業員へ通達している。合理的な価格決定の取組みについて、糸、撚糸代、製織賃、整理・染色加工賃は上がっており、仕入先に対しては概ね価格反映している一方、販売先に対しては市場価格との競合で価格転嫁はコストアップの50%程度に止まる。婦人用途の回復は鈍く、生地問屋が在庫を持たなくなってきた。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、取引先の環境・人権問題について意識しているが、仕入先に対する調査、監査等は実施していない。販売先について、商社経由の販売が多く、最終ユーザーからの監査、調査の要請はない。</p> | |
| 55 | A-23 | <p>委託加工・純工賃100%の織物メーカー。ブラックフォーマル用途が80%。販売先はテキスタイルメーカーが主体。原材料は支給されるため仕入れは少ない。「基本契約書」について、販売先とは100%締結、仕入先とは少額のため締結していない。「発注書」は販売先から100%入手、企画書(指示書)による受注であるが、工賃、納期等必要事項は明記されている。仕入先には発行していない。「歩引き」はないが、支給される糸質により、補修費用が発生し、同社が負担するケースが多い。ワインダーで切れる糸は返品するが、作業コストは同社負担となる。糸品質の不良はフィードバックするがほとんど改善されない。決済手段は販売先、仕入先とも現金100%である。CSR・サステナビリティの推進状況について、残糸は基本的に発注元に返却するが、返却不能な原糸、耳材であればフェルト関係の業者、紙の糸管・段ボールは古紙回収業者に引き取ってもらっている。「自主行動計画」は聞いたことはあるが、あまり理解していない。生産性の向上に関し、高速織機を増設しても、糸質が追いつかず、コストダウンにつながらない。合理的な価格決定の取組みについて、電気代高騰他、諸経費の値上がりは大きい。販売先とは古い取引ということもあり、値上げの交渉はしているが、あまり反映できていない。糸質が落ちて生産性が落ちることもコストアップの要因となっている。サプライチェーンに対する社会的責任について、委託加工・純工賃のため仕入先は限られており、あまり意識はしていない。販売先からの要請もない。技能実習制度について、現在ベトナム人6名で内技能実習生3名が働いている。技能実習生であっても残業をせよと稼ごうとの要求が強い一方、技能実習制度は残業時間の規制が厳しく、残業時間を制限したため、実習生との関係が悪くなってしまった。技能実習制度と事業の現実、実習生の意思が乖離しており、現在、高度人材の採用にシフトすることを検討している。</p> | |
| 56 | A-27 | <p>委託加工・純工賃の織物メーカー。販売先はテキスタイルメーカーと他社からの外注。仕入先は少ないが稀に紡績糸を仕入れている。「基本契約書」の締結は、販売先とは4%の締結率でほとんど進んでいない。仕入先とはスポット、少額仕入れであるため10%の締結率。「発注書」について、販売先と100%の締結率を目指し、見積書提出と同時に発注書のフォームを送り、発行を催促しているが50%の入手率。それでも以前よりは改善した。発注した、していないのトラブルも発生している。同社が見積もりを提出しているにも関わらず(見積書提出を受注の条件としている)、一方的に希望単価を記入してきたり、中には生産開始後に値切り交渉してくるケースもある。仕入先には50%発行。「歩引き」はない。決済手段について、販売先、仕入先とも現金で、遅延、未払いが発生していない。CSR・サステナビリティについて、捨て耳については再生業者にまとめて送っている。「自主行動計画」についてはあまり認識していない。合理的な価格決定の取組みについて、販売先に対し、自社の労務費アップ、エネルギー代の高騰を見積書に反映し、概ね価格反映できている。値上げに対する理解が進んでいるとともに、同地域の機屋の減少で価格転嫁は以前よりやすくなっている。ロットもまとまったものが入ってくるようになった。サプライチェーンに対する社会的責任について、委託加工・純工賃のため仕入先は少なく、意識していない。販売先からの監査や調査要請もない。外国人技能実習生は、以前は中国人主体であったが、組合から紹介されたことをきっかけにベトナム人に移行し、現在は6名で内技能実習3号が3名。採用の際は現地もしくはWEBで面接するが監理団体が連携する送り出し機関の質もよく、人材にも満足している。制度の変更により労務費は上がるかもしれないが、外国人労働者が継続的に働ける仕組みとあるのであれば歓迎する。早期に転籍、転職しやすくなることは事業にとってデメリットではあるが、抜けた分の補充がフレキシブルであればやりようがあると考えている。</p> | |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|-----|---|---|
| 57 | C-1 | 世界的にも希少価値の高い旧式のジャカル織機を駆使する織物メーカー。「基本契約書」について、販売先は大手先中心に5%、支払い条件さ確認できていれば大きな問題はない。古くからの先で信頼関係があるため、仕入先はない。「発注書」について、販売先は80%入手、少量、少額先はメール、FAX文章で可としている。「歩引き」について、販売先、仕入先ともにない。「決済条件」は、販売先、仕入先ともに現金100%である。CSR・サステナビリティの推進について、当産地は温暖な気候と豊富な水に恵まれ、もともとサステナブルな環境である。希少性の高いジャカル織機を活用した高品質なもののづくりにこだわり、若手への技術継承にも余念がない。当設備は小型のモーターで稼働するので省エネである、また近くに住む人、働く人の環境にあわせるように稼働率を決めるようにしている。不要になった糸、生地の廃棄は着分として活用したり、地元の方に販売会を開催したりと有効活用している。また製紙工場とコラボし、糸、生地で和紙にリサイクルする試みも進行中である。「自主行動計画」については、毎日の朝礼等で話題に取り上げている。合理的な価格決定の取組みについては、元来高級織物しか取り扱っておらず、先代が開始した委託生産（賃織）からの脱皮が功を奏し、現在は輸出含め、ほぼ受注生産型、企画提案型となっている。従い、適正価格で販売する仕組みが出来上がっている。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。「知的財産」は取引において存在するが管理の必要性は感じていない。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については意識しており、工場見学など積極的に受けている。 | 「基本契約書」の締結率は販売先で5%。支払い条件さ確認できていれば大きな問題はない。仕入先とは締結していない。「発注書」の発行率は販売先からは80%、仕入先には90%。「歩引き」については販売先、仕入先とも行っていない。決済状況については販売先、仕入先とも現金100%。従って現状では、手形のサバ短縮や利用廃止については該当しない。価格転嫁については、販売先、仕入先ともに全ての要因に対して概ね反映できた。パートナーシップ構築宣言については知らなかった。知的財産は取引において存在するが、管理の必要性は感じていない。「自主行動計画」については、従来通り朝礼等で話題に取り上げている。また、仕入先、協力工場に対する適正取引への取り組みや自社のCSRに対する取り組みについてはこれまで行ってきた具体策に継続して取り組んでいる。コロナの影響については、往來の自粛規制が緩和されたため県外からの来社受け入れ、県外への出張を再開。2年ぶりに東京での展示会に参加し新規取引が成立するなど、リアル展示会の重要性を再認識した。働く環境について、当社では問題なく稼働できているが、外注先で感染者が一部納期遅れが発生したが、大きな問題にはならず済んだ。 |
| 58 | C-2 | 販売先・仕入先ともに数社に限定されているため「基本契約書」は締結していない。「発注書」は販売先・仕入先も全て発行している。「歩引き」については、販売先1社残っている。仕入先への「歩引き」はない。決済条件は、販売先・仕入先とも100%現金。コンプライアンスは個人が自主的に実施すべきものと考えている。「自主行動計画」の理解はしているが、具体的に行動はしていない。そもそも「自主行動計画」「パートナーシップ宣言」は話題にならない。コスト上昇に伴う価格改定に関しては、販売先への値上げ要請、仕入先からの値上げ要請とも概ね反映できている。団体商標は取得しているが、団体（協同組合）としては活かされていないと感じている。サプライチェーンについての設問では、使用されている「監査」という言葉自体が上から目線で知識も必要。また仕入先は一部上場企業で監査を申し入れるレベルでない。2024年問題については物流費の比率が低いこともあり、あまり意識していない。INVOICE制度については対策済みである。後継者もないし、老朽化している設備の更新も困難な状況で、将来どうするか思案している。 | 販売先・仕入先ともに数社に限定されているため「基本契約書」はあまり締結していない。「発注書」は販売先・仕入先ともほぼ全て発行している。「歩引き」については、昨年は2社だったが1社に減った。仕入先への「歩引き」はない。決済条件は、販売先からの回収は100%現金。仕入先への支払も昨年僅かに残っていた手形もなくなり、現金100%になった。国が手形を廃止したい理由がわからない。CSR活動においては地域社会活動の一環として、新小学生に対して、数年前からハンカチの無償提供を行っている。コンプライアンスについては個人が自主的に実施すべきものと考えている。昨今のコスト上昇に伴い、販売先への値上げ要請を1月以降、数回にわたって要望しているが、概ね反映できている。仕入先からの値上げ要求は組合連盟で要望されているため、要求内容は認めざるを得ない。売上高はコロナ禍以前の半分程度に減少している。働く環境は引き続き昨年と同じ体制で望んでいる。人は減らさずに休日を増やし、残業を減らすなどで対応している。業務の性格上テレワークはなじまない。一昨年問題視した「国からのアンケートが多すぎる」点は以前よりは減少しているものの、当方へのフィードバックが多い。 |
| 59 | C-4 | 「基本契約書」は小企業との取引は少なく、大手は先方から締結を要請されることが多いため、販売先80%、仕入先50%の締結率である。「発注書」は販売先で出荷と同時に請求書を送付する先があるため90%。仕入先は全て発行。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともなし。決済方法は販売先からの受取は現金20%、期日指定現金30%、電子債権50%で、電子債権のサバは90日以内、仕入先への支払は現金100%。手形決済はコロナ禍の間に無くなった。CSRに関しては、太陽光発電事業等は継続的に実施している。また蚊帳の生地を通販と組んで布巾に再利用している。「自主行動計画」は概ね理解している。エネルギー価格をはじめとするコスト上昇に伴う値上げについては販売先、仕入先とも概ね反映されている。仕入先に対しては小出しに値上げされるのを避けるため比較的大幅な値上げを容認している。知的財産に関しては契約書や発注書面に利益分配や責任分担を明記するといった取組は実施していない。企業の社会的責任についての関心は強い。通販のアンケートで環境や人権に対して問題ない企業であることの宣言を求められることがある。特定技能実習に関するトラブルは主に縫製業で発生しているのだが、日本人の採用が難しい現場では実習生（外国人）に頼らざるを得ない現実がある。 | 「基本契約書」は販売先80%、仕入先50%の締結率である。コロナ禍の影響で取引先が一部変更されたため、比率が変化した。「発注書」は販売先・仕入先ともほぼ全て発行。「歩引き」取引も完全に販売先・仕入先とも無くなった。決済方法は販売先からの受取は期日指定現金70%、電子債権30%で、手形決済はコロナ禍の間に無くなった。仕入先への支払は期日指定現金100%。CSRに関しては、糸くずの再利用や太陽光発電事業等は継続的に実施している。社会貢献活動の一環として自治体等にマスクを配布した。「自主行動計画」は概ね理解している。エネルギー価格をはじめとするコスト上昇に伴う値上げ交渉は、2月以降継続的・包括的に行っている。タイミング的には値上げを申請しやすい環境ではある。新型コロナウイルス拡大の影響は大きく、コロナ前の8割程度の売上高で推移している。物販は回復基調にあるが、大手商業施設閉鎖の影響が大きかった。働く環境については、現在週休3日で行っている。リモートワークは行っていない。雇用調整助成金は継続的に受給している。借入金返済が開始される今年度下期あたりから企業倒産が増加しないか懸念している。 |
| 60 | C-5 | 委託加工（原料買・生地販売）主体の織物メーカー。「基本契約書」について、販売先とは60%の締結率。小手、継続取引先とは締結していない。仕入先は原料を扱う商社とは締結しており80%の締結率。「発注書」は販売先、仕入先とも原則的に入手・発行するが一部の見込み生産分は「発注書」なしで販売する。「歩引き」は販売先に5%あるが、与信の関係で同社から現金支払いを要請する場合に発生。仕入先は廃止した。決済条件について、販売先は現金20%、期日指定現金10%、手形20%、電子債権50%で、昨年比期日指定現金が減り、電子債権が増えた。手形・電子債権サバは90日以内100%であるが大手販売先にはサバの改善を望む。仕入先は現金30%、手形70%でサバは90日以内100%。下請法適用仕入先には現金で支払っている。手形は廃止と決まった段階で対応する。CSR・サステナビリティ推進状況について①省エネ織機の導入②オーガニックコットン、再生ポリエステルの使用③捨て耳、端材を反毛業者が引き取り④残糸を再コンアップして再利用、紙管をリサイクル業者に持ち込む等。「自主行動計画」は周知している。合理的価格決定の取組みについて、原料の価格アップは概ね反映している。販売先に対しては値上げ要請しているが、長期の取引先には妥協したり、一部の大手販売先が厳しく、反映仕切れていない部分がある。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、意識はしているが原料商社を中心とする仕入先に監査や調査は要請していない。同社自体は販売先からの要請で監査を受けている。現在、技能実習生は中国人14名で、残業時間は技能実習制度の範囲内で管理しているため、実習生に対し時給を上げるなど、不満が出ないよう配慮している。同社では技能実習3号での継続を望む実習生が多い。人材の高度化を実現するためには監理団体、送り出し機関の選定も課題と考えている。 | 「基本契約書」については、販売先60%、仕入先80%と締結。販売先、仕入先とも大手とは締結している。その他中小企業とはお互いの信頼関係のもと何十年と長く取引が継続しており必要性を感じていない。「発注書」は販売先からは95%の発行率、仕入れ先には100%発行している。「歩引き」については基本的に発行していないが、売上高の概算比率で販売先で5%程度残っている。仕入先に対しては今年8月をもって廃止した。決済の状況は、販売先からは現金20%、期日指定現金30%、手形10%、電子債権40%で、手形サバは、60日以内10%、90日以内80%、120日以内10%。仕入れ先には現金30%、手形70%で、手形サバは90日以内100%である。下請法適用取引については当社が受注者となる取引のみで、決済状況は期日指定現金40%、手形15%、電子債権55%。手形サバは60日以内10%、90日以内90%。手形の廃止については、現状、大手を中心に手形に代わり期日指定現金が増えており大いに問題があると思っている。サバの短縮については大手の対応次第で、支払いサイトが短縮しない限り自ら先に短縮させることは難しい。価格転嫁については初めて値上げが認められた取引もあり、全体では60%程度価格転嫁できたのではないかと。CSRについては昨年立ち上げたST Japan（日本繊維製造中小企業サステナブル研究会）の活動を継続中。受注は順調だがエネルギーコストや原材料費の上昇分は吸収できずおらず、利益が出ない状況だが、今はやむを得ず我慢の時だと思っている。 |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|------|---|--|
| 61 | C-7 | <p>素材の一貫生産(染色、織布、整理加工)及び販売。「基本契約書」については、販売先は50%ですべて海外販売先、仕入先とは締結していない。「発注書」は販売先、仕入先ともに100%入手、発行している。「歩引き」に関しては、販売先で5件あるが、取引額も少額であり影響がない、歩引き分を取引価格に上乗せして対応している。「決済条件」について、販売先は現金90%、手形5%、期日指定現金5%、手形・電子債権サハは120日以内60%、121日以上40%。仕入先は、現金90%、手形5%、電子債権5%、手形・電子債権サハは60日以内70%、90日以内20%、120日以内10%。サハの短縮については60日以内に変更する予定はない、手形を全廃し、電子債権化に変更中であるが先方の都合で一部残る。CSR+サステナビリティの推進については、ソーラーパネルによる太陽光発電、照明設備のLED化、活性汚泥法による汚水処理、省エネの空調設備・織機の導入、また、海外ブランド向けにグローバル認証を取得済みで、現在もGOTS認証の取得に取組み中である。「自主行動計画」については、周知している。合理的な価格決定の取組みについては、販売先は労務費、原材料価格、エネルギー価格以外にも新規の設備投資があり、概ね反映できた。仕入先も協議を重ねたうえで、概ね反映させた。パートナーシップ構築宣言は検討中。「知的財産」は登録ブランドがあり、世界的に有名、国際弁護士に管理を依頼している。CSR+サプライチェーンに対する社会的責任については大いに意識しており、5社の有名海外ブランドメーカーからグローバルに展開する監査会社を通じて監査を受けた。技能実習制度は労働力不足を補う上でありがたいが、日本の国に習いに来ているという建前から労働者として働きに来ているとはっきりとすべきである、労働者も金銭が目的で来ている。また、帰国後同じ仕事に従事しているとは織物業ではあまり聞かない。コアの技術習得は3年では困難で、3年で出来る範囲の業務をお願いしている。日本人と同じように能力(コミュニケーション能力も含めて)にあわせて給与を決めていきたい。</p> | |
| 62 | C-8 | <p>織布製造業。「基本契約書」について、販売先は30%、仕入先は20%締結している。「発注書」は販売先から100%入手、仕入先は20%発行している。「歩引き」はない。「決済条件」については、販売先は現金88%、期日指定現金3%、手形1%、電子債権8%、手形・電子債権のサハは60日以内10%、90日以内60%、120日以内30%、仕入先は現金92%、電子債権8%、手形4.9%で支払い、手形・電子債権サハは60日以内50%、90日以内50%である。サハは2024年に60日以内に変更する予定。CSR+サステナビリティの推進については、環境負荷低減を目指し、工場内のエネルギーを一部自家発電の太陽光を導入。地下水を用いた空調を使用している。産業廃棄物削減にも取り組んでいる、具体的には製造工程で発生する、残糸やBC反を用いたアップサイクル商品の開発、販売にも取り組み、異業種(行政、金融機関、農業)と取り組んだアップサイクルもある。また、大手紡績会社との取組みでアップサイクル系を用いた商品開発を行っている。欧米ブランドも手掛けしており、国際認証も取得。「自主行動計画」については、周知している。合理的な価格決定の取組みについては、年一回定期的に見直しを行い、販売先、仕入先ともに概ね反映できている。「知的財産」については、開発系の織物製造を受注する際は秘密保持契約を結んでいる。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。サプライチェーンに対する社会的責任については大いに意識しており、原綿、紡績、染色・整理加工とすべての段階で注意を払っている。発注側の立場で6社の監査を実施した。大手紡績会社をはじめ多くの企業から監査を受け対応している、また、工場見学を積極的に受け入れている。</p> | |
| 63 | C-9 | <p>「基本契約書」は販売先では相手先のフォームで75%の先と委託加工契約書として締結。仕入先とは主に口座解説書で対応。「発注書」は販売先は95%、仕入先は全て発行している。「歩引き」については8社残っているが、織機関係ではない。決済条件は販売先からは現金85%、手形15%でサハは30日以内が97%、90日以内が3%。仕入先への現金支払い比率は90%。手形は10%。サハは90日以内が90%、120日以内が10%。仕入額30万円までは現金払い、それ以上は20日締め翌10日起算90日手形。CSRに關しての活動余力は現在ない。「自主行動計画」は以前説明会に参加したこともあり、概ね理解している。コスト上昇に伴う値上げ要請については、受託分ならびに自社ブランド製品も概ね反映していただいたが、品番によっては要請内容のばらつきがある。仕入先からの値上げ要請は断れば取引が中断するのでほぼ反映している。知的財産に關しては、取引先の関心が薄いこともあり、契約書などへの記載はしていない。サプライチェーンに対する社会的責任に關する関心はある。またアンケートへの回答という形でのみ監査は受けたことがある。組合員の廃業が引き続き加速しているが、赤字による倒産ではなく、後継者がいないことによる前向きな廃業が多い。なお、売上高に關してはコロナ禍以前の8割程度までには回復している。</p> | <p>「基本契約書」は販売先では相手先のフォームで75%の先と委託加工契約書として締結。仕入先とは1件のみ締結。「発注書」は販売先は95%、仕入先は全て発行している。「歩引き」については生活雑貨関係で7社残っているが合計金額が20万円程度であることも問題なし。新規取引先からの「歩引き」要請は断っている。決済条件は販売先からは現金85%、手形15%でサハは30日以内が97%、90日以内が3%。仕入先への現金支払い比率は90%。手形は10%。サハは90日以内が90%、120日以内が10%。仕入額30万円までは現金払い、それ以上は20日締め翌10日起算90日手形。下請法適用取引では全て現金で決済している。CSRに關しての活動余力は現在ない。「自主行動計画」は概ね理解している。昨今のコスト上昇に伴う値上げ要請は5社のうち4社には受けてもらえたが、引き続き値上げ交渉をすすめている。仕入先からの値上げ要請は断れば取引が中断するのでほぼ認めている。新型コロナの影響は大きく、ここ3年の年間売上高はコロナ前の70%程度で推移している。円安による原料高の影響も大きい。働く環境については、雇用調整助成金を継続的に受けていることもあり、生産は週4日休み、その他の部門は3日休み。なおコロナ禍が収まったら週休2日制にしたい。当地域の組合員企業でここ5年以内で18社が10社に減少するのではないかと危惧している。ただし、赤字倒産ではなく、後継者不在による廃業も多いとみている。</p> |
| 64 | C-10 | <p>「基本契約書」は販売先については一部の商社とは締結している。仕入先とは締結していない。産元商社をはじめ、問題ある取引先が無いためである。下請で委託される受注分は必ず発注書をいただいている。「歩引き」については販売先・仕入先ともない。「歩引き」は最近では話題にならない。決済条件については販売先・仕入先とも現金で未締め翌月末払い。手形取引は販売先・仕入先ともない。CSRについては、環境に配慮する活動例として、生地の端材を廃棄せずに編み物向けに利用を行っており、テスト段階のものも含め焼却していた端材を余すことなく再利用することを検討している。「自主行動計画」は概ね理解しているが、現場では対応できない内容が多い。販売先に対する値上げの要請については一部反映できている。仕入先からの値上げ要請については、ほぼ先方の言い値で認めざるを得ない。知的財産については、当社の技術は他社には模倣できないので、特に対応はしていない。取引先企業の環境・人権問題等については意識している。「ものづくり補助金」や「事業再構築助成金」については利用させていただいている。ただし、桐生などでコロナの支援金を利用して計画倒産をしている話は耳に入る。技能実習に關しては腰を据えて教育すべきである。外国人技能実習生を便利扱いはいけない。まずは日本人の育成が重要である。特に女子力の活用が重要と考えている。重要なことは次世代育成をどうするかである。経営者は人材育成、特に「考える」ことのできる人材育成について真剣に検討してほしい。</p> | <p>「基本契約書」は販売先・仕入先とも締結していない。産元商社をはじめ、問題ある取引先が無いためである。下請け以外のビジネスでは口頭、電話、メールによる受注が多いが、下請で委託される受注分は必ず発注書をいただいている。「歩引き」については販売先・仕入先ともない。決済条件については販売先・仕入先とも現金。どちらも原則未締め翌月末払い。CSRについては、事業の継続活動例として若手従業員を外から招聘し、後継者として育成している。「自主行動計画」は概ね理解している。販売先に対する値上げの要請についてはこの2年の間に仕事で途絶えた先に対しては値上げを要請している。また、仕入先からの値上げ要請については小ロットの希少生地が多い事もあり、ほぼ先方の言い値で認めざるを得ない。知的財産については、当社の技術は他者には模倣できないので、特に対応はしていない。新型コロナの影響では、売上高は3割程度減った。この間自販比率が上がり、下請受注比率は売上高の2~3割程度にまで低下した。働く環境については、従業員11名増加、以前24時間近い稼働であったのを12時間稼働にして土日は工場休止の体制は継続している。女子力の活用は今後は特に重要になると考え、教育に力を注いでいる。</p> |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|------|--|---|
| 65 | C-11 | <p>自主販売100%で糸・織・製品の縫製までの一貫工場。「基本契約書」については、販売先は95%、一部に以前からの慣行で未締結あり。仕入先は50%、以前からの慣行で未締結あり。「発注書」は販売先、仕入先ともに100%、入手、発行している。「歩引き」に関しては、販売先は5件あるが、廃止を申し入れ交渉中である。仕入先は3件あるが、本年度中に廃止する。「決済条件」については、販売先は現金50%、期日指定現金25%、手形10%、電子債権15%、手形・電子債権サレは60日以内40%、90日以内40%、120日以内20%、最長で120日。仕入先は現金75%、手形5%、電子債権20%、手形・電子債権サレは60日以内75%、90日以内25%、最長で90日である。サレの短縮については2024年に60日以内に変更する予定。手形廃止は2024年に予定している。CSR・サステナビリティの推進については、【環境に優しい織物づくり】を目指し、裁断くず・捨てミスを自動車の緩衝材として再利用したり、省エネタイプの織機を積極的に導入している。また、孔子の論語の教えを一略した「知好楽」を実現するべく、柔軟な勤務時間制度や育児休暇取得支援など従業員の福利厚生や労働環境の改善に努めている。「自主行動計画」については、確認している。合理的な価格決定の取組みに関しては、デザイン性、機能性を持たせた商品開発に務め大受入れしてもらえた。過去はボリュームを追い、全体で利益ができれば良いとの考えであったが、現在は一品番ごとに利益がないと販売はない。仕入先に対しては価格の見直しを概ね受け入れた。「パートナーシップ構築宣言」はしている。「知的財産」は取引において存在しない。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については大いに意識しており、先ずは自社と産地の雇用を守ることに加え、若い人が来る産地、子育て支援が充実している産地とした。監査については大手の小売店から3社受けた。技能実習制度は、人手不足でもづりがしにくくなっている中であって、産地として非常にありがたい。日本が「選ばれる国」として環境の整備に取り組んで欲しい。職場はもちろん、生活する地域社会でも教育、福祉の充実を図って欲しい。国際貢献はあって良いはず、産地の技術を帰国後に生かして欲しい、特定技能への移行は強く望む、その際の移籍可能期間の議論がかまびすしいが、受け入れ企業も「選ばれる会社」としてレベルアップが望まれる。また、送り出し国でも同様に日本で働く際に必要なスキルや知識を身につけるための教育、訓練に期待をする。</p> | <p>「基本契約書」は販売先も仕入先も3割程度締結している。「発注書」については販売先からは6割程度の発行、仕入先へも7-8割の発行となっている。「歩引き」については販売先からは少し減り4社残っている。仕入先への「歩引き」はすでにない。決済方法については販売先の構成比は手形が減り、電子債権が増えて、現金が50%、手形30%、電子決済15%、期日指定現金5%である。呉服問屋の手形サレはまだまだ長く120-150日である。一方で小売関係は現金払いがほとんどである。仕入先への支払いも手形を減らし電子債権を増やし、現金40%、手形25%、電子債権15%、期日指定現金20%となっている。支払いサレは90-120日。手形等のサレを短くしたいと思うが、糸購入から製品までのリードタイムが10か月かかり資金繰りが厳しく難しい。CSRとしては、地球環境を考えた省エネタイプの織機にしたりLED化をおこなったり、裁断くずも廃棄せずにフェルトにする業者に渡したり、捨てミスの再利用をしたり、できることに取り組んでいる。「自主行動計画」は確認している。新型コロナの影響として、本年度はコロナまん延により濃厚接触者等が増え、従業員の出勤が減り、工場の生産性が低下した。売上としては、コロナ前に近づいてきた。原材料やエネルギー価格、人件費の高騰により製品単価の値上げをお願いしたいところであるが、販売先から購入を拒否されると販売の機会がなくなり困るので、なかなか値上げの申し入れをしにくい状況である。</p> |
| 66 | D-6 | <p>裏地、芯地の織物メーカー。委託加工・純工賃が主体。「基本契約書」について、販売先とは90%締結。委託加工は原糸が供給されるため、仕入れは限定的で、ほとんどが現金支払いのため「基本契約書」の締結率は10%だが、基本的な取引条件は「覚書」として締結している。「発注書」は委託発注元からは100%入手するが、生地販売先は信頼関係に基づき入手せず、トータル50%の入手率。仕入先も同様に注文書で済ませているケースがあり50%の発行率。「歩引き」取引はない。決済条件について、販売先は現金60%、手形40%。手形サレは60日以内80%、90日以内20%で最長サレは75日。仕入先は現金60%、手形40%。手形サレは30日以内10%、60日以内40%、90日以内50%で下請法適用仕入先は現金100%である。手形は2026年以内に廃止し現金化する予定である。CSR・サステナビリティについては特に意識していない。同社は2021年中国工場を撤退したが、その際出た利益を国内工場でのウオータージェット最新鋭設備への更新に振り向けた。現在はその稼働を最重要課題としている。「自主行動計画」について特に意識していないが、発注元からのC反求償は反響管理がされておらず、どの時期に生産されたものか不明なことに不満がある。量は少ないものの、大量に発生した場合、被害の拡大を防ぐ措置が取れない恐れがある。合理的価格決定の取組みについて、仕入先の要請は概ね受けているが、ウオータージェット高速機は電力コストの総コストに占める割合が高く、直近の電力代値上げの影響は大きい。販売先への価格反映はこの分ができておらず、今後の課題である。サプライチェーンに対する社会的責任について、意識はしているが、仕入先は限られており、調査、監査の必要にまで至っていない。同社自身は販売先のISO取得のための調査に協力した。外国人技能実習生は18名で中国人が14名、ベトナム人が4名。残業時間は45時間/月を超えないなど、規則内で管理している。実習生はもっと残業したい(稼がたい)のだが、やむを得ない。実習生の質が低下してきており、日本語の習得スピードが落ちている。実質的に日本人よりコストはかかっており、制度変更されれば更に上がると考えている。来日当初はつきっきりで面倒を見る、通訳の手配など負担は大きいのが日本人が来ないので致し方ないと考えている。</p> | <p>例年と変更はなく、「委託加工契約書」として相手先フォームで販売先と全て締結している。仕入先は委託加工先から原材料が支給されるため締結していない。「発注書」は販売先・仕入先も全て入手または発行している。「歩引き」については販売先・仕入先ともなし。決済方法については販売先については委託発注の場合は現金100%。委託以外の販売の場合は現金30%で手形は70%。昨年より現金の比率が増えた。サレは30日以内1%、60日以内98%、90日1%の割合。支払いについては原材料購入の場合は現金30%、手形70%でサレは60日以内で変化なし。手形の廃止予定はない。取引先が電子決済手段に対応していないのが理由のひとつだが、手形廃止の意味、効果が不明。2026年約束手形廃止の話題は聞かない。下請法取引では販売先・仕入先も100%現金で決済している。CSRに関する活動は行っていない。「自主行動計画」は概ね理解している。値上げ要請については現時点で原材料の高騰についてのみの要請にとどめている。労務費、エネルギー部分については今後交渉予定。仕入先からの値上げの要請は一部反映している。円安ならびに新型コロナの影響は大きい。受注量は昨年度は最大7割減ったが現在は7割程度までは回復した。更に戦争の影響があり、ロシア向け商品の受注が減少。さらにはA社工場火災事故による受注減少も影響した。職場環境については時短の継続などコロナ時の体制をそのまま維持している。外国人技能労働者は正社員として雇用するなどして雇用は維持している。</p> |
| 67 | D-9 | | <p>「基本契約書」の締結については、販売先と仕入先とも交わっていない。販売先とは以前トラブルもあったので、必要性を感じているがまだできない。「発注書」は販売先からはメールやFAXであるが、必ずいただくようにしている。仕入先に対しては、電話や対面での発注が多い。傘の骨やめもは書面にてFAXで流している。「歩引き」は販売先から1件あるが、歩引き率分を単価に乗せている。仕入先へはない。決済の方法としては販売先からの回収は現金で8割、手形は2社で2割程度。手形サレは120日以内100%。仕入先へ支払いはすべて現金である。CSRとしては、地区の組合と連動し、この地区の小、中、高校生に工場見学や授業での仕事内容の講義等、織物に触れる機会を増やし、その子達が就職できる環境を作りたく考えている。「自主行動計画」は知らない。新型コロナウィルスの影響としては、取引先の発注が減り年目は3-4割くらい落ちた。織機が埋まらないので、その分を新しい商品の開発にあてた。結果、新しい商品を提案することができ、他社との差別化も図れ、価格決定権もこちらで持つことができ収益率を上げることができた。コロナが転換期となった。</p> |
| 68 | D-15 | <p>金網織物、インテリア用品等を取り扱う織物業。「基本契約書」については、販売先は70%締結、古くからの客先や少額先とは締結していない。仕入先は50%締結している。販売先と同じ古い先、少額先とは締結していない。「発注書」は販売先から100%入手しており、仕入先には80%発行している。追加商品は発行していない。「歩引き」は販売先から2件、手形から現金払いになる際に業界の慣習で3%歩引きとなった。仕入先に対しては2件あり、手形から現金払いにする際、販売先と同様に3%歩引きとした。「決済条件」については販売先は現金45%、手形5%、電子債権50%、手形・電子債権サレは90日以内5%、121日以上95%。仕入先は現金5%、手形95%、手形サレは、121日以上100%。糸仕入が手形、加工賃・購買が現金、手形サレは60日以内に変更する予定はない。現在、電子債権の利用を準備中である。CSR・サステナビリティの推進については、昨年度SDGs宣言を主取組として①人権・労働②製品・サービス③環境④社会貢献・地球貢献を行っている。「自主行動計画」については、周知している。合理的な価格決定の取組みは、仕入先は概ね受け入れた。販売先はエネルギー価格、原材料価格を概ね反映させ受け入れてもらっている。世の中全体が受け入れ易くなっているが決して商品の付加価値をつけ、原価を積み上げて販売価格を決めることを心がける。「知的財産」は取引において存在するが、その管理の必要性を感じないため実施していない。サプライチェーンに対する社会的責任については意識しており、昨年度のSDGs宣言の内容を忠実に実行していく。</p> | |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|------|--|--|
| 69 | D-21 | | <p>「基本契約書」は販売先との締結は25%程度で、新規の販売先とは交わっているが、古くからの取引があるところはお互い締結に向けて話し合っていない。仕入先とは、古くからの信頼関係があり、締結していない。販売先とは、浮き貸しからの消化仕入れのみの為「発注書」はない。仕入先への発注は電話での口頭発注が大半で、「発注書」の発行は10%程度。「歩引き」取引は販売先の8割に残っており、販売先の改善が進んでいない。新規取引でも現金なら〇%、手形なら〇%と契約書に歩引き項目がある。仕入先に「歩引き」は行っていない。決済の手段としては、販売先からは97%が現金で、手形が3%。手形サイトはほとんど90日。1社のみ120日。仕入先への支払は20日締め、翌月5日払いの現金である。手形の利用廃止の件は知っているため、支払を電子債権で受けられるように準備をした。CSRとして、地域社会への貢献を従来通り続けること、和装産業が新しい生活様式に対応できるような取組を推進することを目指している。具体的には、着物や帯に抗ウイルス効果のある加工を施す「デオファクター・キモノ」事業を立ち上げた。「自主行動計画」は知らない。新型コロナウイルスの影響としては、緊急事態宣言に伴う小売店舗や催事会場での販売機会の減少により、取引機会が失われた。1年目の3か月まったくなく、売上が落ち込んだ。今年は催事がなくなることはなかったが、集客はまだ回復していない。着物愛好家向けは フォーマル(冠婚葬祭)向けとは違い、コロナ禍でも買っていた。愛好家は欲しいと思う方も多く、着る機会も自らで作る。助けていただいた。</p> |
| 70 | D-22 | | <p>「基本契約書」の締結は販売先も仕入先もほとんどしていない。販売先の1社と出機の1社と交わっている程度。販売先からオリジナルの受注を受ける際にも「発注書」は発行されないで、打合せ内容をメモとして販売先に送り証憑としている。糸を購入する場合は電話での発注が多い。染色は染屋に伝票を書いて発注。オリジナルの糸糸は請負契約で加工を行っているが、材料を買って渡して仕様書にて依頼している。紋の制作は口頭の打合せによって行い、納品書で支払う。因案は因案会というところで入札して購入する。「歩引き」については、販売先の間層7-8割くらいある。会社更生法になった会社は取引条件が良くなり、現金・「歩引き」なしとなる。長期にわたり取引があるところは自動的に改善し、仕入先へは1件ある。決済方法については、販売先からの回収は現金6~7割、手形3~4割。手形サイトは180日が多い。最長では210日。小売店からは現金での支払い。仕入先に対しては現金で支払いをしている。製造業なのでいろいろな無駄が発生するが、今まで廃棄していたもの、端切れや糸を小物やアクセサリーとして製作したり、着物を蘇らせるサービスをコンサルタントサービスとして提供することで、広い意味でのSDGsを行っている。「自主行動計画」は知らない。新型コロナウイルスの影響としては、催事がなくなり、売上が減った。受注していた商品の引取が遅れた。1年目売上5割ダウン、2年目3割ダウン、3年目の今年は昨年よりは売上は上がっているが、売上の内容が変わって着物の販売だけでなくサービスの売上もあるため、益率が下がっている。</p> |
| 71 | D-23 | <p>和装用の製織業。「基本契約書」については、販売先は慣例的に締結していない。仕入先は古くから取引しているという信頼関係があるため締結していない。「発注書」については、販売先は90%入手しており、10%は電話で受けている。仕入先は100%発行している。「歩引き」については、販売先は3件あり、廃止に向け交渉中である。仕入先はない。「決済条件」については、販売先は現金100%である。仕入先は現金85%、手形15%、手形サイトは90日以内が100%である。手形発行、サイトは仕入先からの要望である。CSR・サステナビリティの推進については、欧州向け生地販売を開始するなかで、欧州は日本とは違い、持続可能な社会実現への貢献の意識が高く、サステナブルな取り組みをしていない企業は淘汰されていくことを目の当たりにした。これを踏まえSDGsを枠組みとして国際社会の共通目標や規範への対応を図っている。具体的には、製造工程から化学物質を一切排除して作るシルク生地を開発し、世界に向け展示会を通じて発信している。「自主行動計画」については周知している。合理的な価格決定の取組みについては、仕入先は為替問題が中心であるが概ね受け入れている。販売先は付加価値のある商品は概ね価格転嫁できている。定番商品は競合社もあり、価格競争に巻き込まれることもあるため、そのような先とは取引しない。「パートナーシップ構築」は検討中である。「知的財産」は自社に商標権もあり取引先において存在するが今のところ管理の必要性を感じていない。サプライチェーンに対する社会的責任については欧米向けを開始した数年前から意識しており、発注側の立場で中国、ブラジルへ出かけ現場を確認している。受注側の立場では工場訪問を頻繁に受け入れている。</p> | <p>「基本契約書」は販売先で締結しているのは1社であるが、昔からの信頼関係に基づいているので問題はない。仕入先は数社に限られているので締結していない。発注書については販売先からはFAX、LINE、電話等での注文が多く、発行率は50%程度である。仕入先には100%発行している。「歩引き」については販売先1社のみで残っている。かつての手形決済を現金決済に変更した際に「歩引き」取引に変更されたが、当時の金利率がそのまま現在も「歩引き」率に反映したままであるため3%と高い。新規取引先の「歩引き」は受け付けていない。「歩引き」分は多少商品価格に上乘している。仕入先に対しての「歩引き」はない。決済条件については販売先は現金67%、手形33%で最長手形サイトは180日である。仕入先への支払いは全て現金。なお、下請法取引に該当する取引形態は無い。CSRについては環境問題には重点的に取り組んでおり、海外向けにサステナブルの要素を取り込んで、化学物質を排除した天然由来の製品を開発している。「自主行動計画」は聞いたことがある程度。新型コロナの影響については、コロナ前の半分程度に売上高が激減している。今年になって展示会は再開しはじめた。雇用調整助成金は継続して受給している。時短勤務やテレワークは引き続き実施中であるが、仕事量に見合った時間のみ働いている感覚である。</p> |
| 72 | D-24 | <p>和装用の製織業。「基本契約書」については、販売先、仕入先ともになし。古くから取引しているという信頼関係があるためである。「発注書」は販売先から70%入手しており、残りの30%はお互いの約定書(商談メモ)を交換する。仕入先は100%発行している。「歩引き」に関しては、5件あり、鋭意、廃止を交渉中で1件は来年度廃止予定。「決済条件」は、販売先、仕入先ともに現金100%である。CSR・サステナビリティの推進については、原料のシルクが貴重な自然のめぐみであることから、できるだけ廃棄しないように心がけている。製造工程で出る残糸を燃糸の種類(燃り具合)毎に分別し、リサイクル業者に販売している。具体的にはシルクのもつ成分が化粧品、シャンプー、DVDディスクの白部分の塗料に生かされている。「自主行動計画」については、周知している。合理的な価格決定の取組みについては、仕入先の商品は相場物であり交渉の余地はあまりない。販売先は、原材料費は転嫁できたが、人件費、エネルギー価格は70%ほどの転嫁率であった。競合社が減り、希少性が高まっているので強気に交渉している。パートナーシップ構築宣言は宣言する予定はない。「知的財産」は取引において、いくつか商標権があるが業界が狭く信頼関係が構築できているので、管理の必要性を感じていない。サプライチェーンに対する社会的責任については、意識しており、行政の厳しい水質基準に積極的に対応している。発注側の立場で既存、新規先問わず必ず製糸工場の現場へ出かけ、環境面、人権面の監査を実施している。受注側の立場では何代も続く関係上信頼関係があり、監査という形ではないが工場訪問を頻繁に受け入れている。</p> | <p>「基本契約書」は販売先ならびに仕入先とも長年の取引慣行により締結が不要な関係であるので締結していない。発注書については金額ベースで販売先から68%いただいている。また、仕入先に対する電話や口頭による発注については発注書こそ無いが、お互いの約定書(帳面)に双方で記録して対応している。「歩引き」については販売先で96%残っているが、昔手形決済が現金決済に変更された際に発生。ただし商品価格にて調整しているため商売への影響は無い。仕入先に対しては無い。決済条件については販売先・仕入先とも全て現金決済。CSRについては協同組合を通じて取り組んでおり、町おこしイベントの実行委員としても活動している。また、近隣の小学校の社会科見学の 일환として工場見学も提供している。「自主行動計画」は聞いたことがある程度。新型コロナの影響について、取引面では、冠婚葬祭、祝賀会、成人式、お茶会などの和装の生活シーンが軒並み無くなり、業界全体が低迷している状況。ただし、ここ何年間で流通在庫はかなり減少している。中国のコロナによるロックアウトによる影響については、入荷は遅れているものの、工程間の仕掛品があったので影響は比較的少ない。円安の影響は大きく、日に日に原材料価格は高騰し、8月末時点で7割近く上昇している。現在雇用調整助成金の利用により、コロナ後の回復を待つといったところ。働く環境については、テレワークやリモートは業務上不可能なため、特に実施していない。</p> |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|------|--|---|
| 73 | D-25 | | 「基本契約書」は販売先・仕入先とも長年の信頼関係に基づいているため締結していない。発注書については「製織依頼書」という形式で受けとっている。受注は電話が多い。仕入先にあたる糸商に対しては「売約伝票」を発行している。金額ベースで販売先から7割弱いただいている。残りは電話または口頭である。仕入先にはほぼ100%発行している。「歩引き」については販売先で8割程度残っている。大きな問題とは思っていないが、3~4%の率は売上高における比率は高く、手形割引に比べ率が高いと感じているので今後の課題となっている。決済条件は販売先・仕入先とも昔から全て現金決済。CSRについては社としては行っていないが、組合活動の一環として、生糸の残滓を、入浴剤、化粧品などへの再利用活動に参画している。「自主行動計画」は聞いたことがない。新型コロナの影響について、取引面では、展示即売会ができなくなったことや冠婚葬祭やイベント、生け花・琴・お茶などが会う機会がなくなったため売り上げが大幅に減少している。また生糸は大半を輸入しているので円安の影響も大きい。働く環境に関しては人が直接かわるという仕事の性質上、特に対応していない。またできない。 |
| 74 | D-26 | | 販売先・仕入先とも「基本契約書」という形では締結していないが、受取工賃としての商売が多いので「委託加工契約書」で対応している。「発注書」は販売先・仕入先とも全て入手または発行している。「委託加工契約書」を「発注書」とみなして対応する場合も多い。「歩引き」については販売先・仕入先とも昔からの。決済方法については販売先・仕入先とも現金100%。CSRについては、組合の活動として端切れや捨て糸の再活用を検討中。「自主行動計画」の内容は概ね知っている。昨今のコスト上昇に見合った販売先に対する値上げの要望はなかなか受け付けてもらえない。新型コロナの影響は大きく、売上げはコロナ前の6割~7割程度にしか回復していない。円安によるエネルギーコスト上昇、原料高などの悪影響も大きい。働く環境については、工場作業中心という業務の性質上、テレワークを導入できる職場環境ではない。機械を稼働させる必要性から、休日を増加させる対応はとらずに時間帯別にシフトを緻密に組んで対応している。当社のように委託中心で事業をしている企業にとって低価格構造問題は極めて深刻である。政府に対しては価格上昇に向けての何らかの具体的な対策を強く望みたい。 |
| 75 | D-27 | | 「基本契約書」の締結については、販売先とは締日、支払日等基本的な取引条件を覚書として100%取り交わしている。仕入先とは古くから取引しているという信頼関係もあるため契約書等は交わしていない。「発注書」はすべての販売先と商談後に取引報告書を作成し渡すことで内容確認できるようにしている。仕入先には発注書を送りおくり9割程度の発行。一部、電話や対面での指示がある。「歩引き」については、販売先から60件程度残っており、従来の卸問屋やチェーン店の一部に改善が進まず残っている。継続的に申し入れを行っているが、なかなか改善されない。仕入先に対しては3%ほど残っており、手形から現金化した際の金利引きや売り買いがある問屋での同条件として残っている。決済の方法としては販売先からの回収は現金65%、手形27%、電子債権8%である。手形等のサイトとしては120日を超えるものが50%、120日以内が43%、90日以内が7%で、最長は190日である。仕入先への支払は現金が97%、手形3%。手形サイトは90日以内85%、120日を超えるのが15%。手形は6社だけなので、利用廃止を今後検討する。販売先からは手形の利用廃止の件はまだ何も連絡はいただけない。CSRとしては、環境に配慮してボイラー交換やLEDへの転換等、省エネ設備への入れ替えを行っている。「自主行動計画」は知らない。新型コロナウィルスの影響としては、行動制限により結婚式などのお祝い事やお茶などの習い事といった、きもの着る機会が激減し、受注減となり、大幅に影響を受けた。受注減による生産減に対処するため、雇用調整助成金を申請し、休業しながら生産調整をしている。課題としては、以前のよう問屋が買取を行わず、催事等の消化仕入が多くなってきたこと。柄ぞろえして販売するのが基本だが、製品が作れない状況である。 |
| 76 | D-28 | 帯地中心、和装100%の織物メーカー。原料は自社仕入れで、一部外注しているが、ほとんどが自社生産。販売先はメーカーでもある産地問屋が主体。「基本契約書」について販売先、仕入先とも入手・発行していない。「発注書」も同様である。古くからの取引先で信頼関係があり、手間を考慮すると特に必要を感じない。「歩引き」について、販売先の80%が「歩引き」取引で産地問屋の先の問屋が「歩引き」し、長期サイトの手形を発行する。仕入先に「歩引き」はない。決済条件について、販売先は現金20%、手形80%で120日以内30%、121日以上70%、最長サイトは210日。仕入先は100%現金である。支払いは現金100%で製造期間と販売手形サイトを合わせると資金は長期間滞留するが、継続的に受注できているので何とか回している。手形廃止、電子債権化の方向性は歓迎する。ただし販売先(問屋)の資金力により、支払いが延滞化することを危惧している。CSR・サステナビリティの推進状況について、残糸は道の駅や組合で生地や小物にして販売するが、残糸は廃棄している。天然繊維の再生について糸商からはそのような話は聞かない。地元の産業振興や地場産業の認知を広げるため、繊維産業を主体に他産業とも連携しオープンファクトリーを実施した。従業員の意識も高まり、地元の学生の関心を惹いたり、異業種コラボの可能性も高まる。繊維産業自体は縮小傾向であるが地元の産業全体が活性化すれば良いと考えている。「自主行動計画」については知らない。具体的な行動はしていない。合理的価格決定の取組みについて、仕入先は一時的に値上げするため飲まざるを得ない。販売先に対し、昨年値上げしたが、更に様々な経費・コストが上がり、充分ではなくなった。和装は自社オリジナルの要素が強く、婦人服地より価格決定権を持てるため、価格反映の努力を継続する。知的財産権について、和装にとって意匠権は重要だが、法的措置をとったところで、中小のメーカーにとって費用対効果は薄い。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、仕入先は限られており、販売先からの要請もないため調査、監査の必要性を感じない。 | 「基本契約書」の締結について、販売先も仕入先も締結していない。市内の産地問屋が多数を占めるが、特にトラブルはない。仕入先も長年の取引で信頼関係があり問題ない。「発注書」も販売先からも発行されていないし、仕入先に対しても発行をしていない。指図書は書面で発行している。いずれも取引が多数あり取引ごとに発注書記入は合理的ではない。「歩引き」は販売先で9割残っている。販売先の販売先から「歩引き」されており、「歩引き」の連鎖となっている。改善が進んでいない。仕入先には行っていない。決済の方法としては販売先からは手形9割、現金1割。手形サイトは120日以内が3割、120日以上が7割を占める。最長は180日。仕入先への支払は100%現金。手形の利用廃止に関しては、販売先からまだ何の連絡もなく、あまり関心がないように見受けられる。手形が延べ現金(期日指定現金)になることを危惧する。CSRとしては、なるべく天然繊維を使用するようにしている。「自主行動計画」は知らない。新型コロナウィルスの影響としては、1年目に一時的に売上が40%程度まで減収した。2年目は85%。今年の5月決算ではほぼ100%まで回復した。課題としては、人材不足。繊維産業に人材が集まらない。もっと稼げる業界にならないといけない。 |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|------|---|---|
| 77 | D-29 | <p>原料買い企画・織物製造・販売一貫の織物メーカー。婦人服地85%、和装15%。「基本契約書」の締結率は販売先とは10%、覚書20%で相手先から求められれば締結している。仕入先との締結は10%、覚書が10%で大手仕入先とは締結している。販売先、仕入先とも長年の取引慣行、信頼関係に基づいて取引している。「発注書」は販売先、仕入先とも100%入手・発行している。基本的に発注書がないものは受けない。但し和装生地で同社の見込み生産分に「発注書」はない。「歩引き」について撤廃要請を続け、現在、和装関連4件、アパレル1件となったが、どうしても止めないため単価に上乘せし対応している。仕入先には行っていない。決済手段について、販売先は現金70%（歩引き取引を含む）、手形30%。手形サハは90日以内50%、120日以内40%、120日以上10%で最長は和装の210日である。和装関係の間屋の一部は支払いがルーズで歩引き先した上で延期にされたり、手形は印紙費用削減のため分割され、取立手数料がかさむ。仕入先は現金65%、手形35%。手形サハは120日以内100%である。原料仕入れから販売するまでの期間が長く、更に販売サハや支払い状況が悪いため、仕入れサハ短縮は困難。同社は資本金1,000万円以下で下請法適用仕入先はない。手形利用廃止は高習慣を変えるきっかけになると思うが、販売先の資金力の問題もあり、回収状況が改善されるかどうかは疑問である。同社としてもそのため借入金額を増やすことはできない。CSR・サステナビリティの推進状況について、耳材や残糸の再利用は同業者の間で昔から話題になるが実現しない。現在は廃棄業者に出して処理するしかない。C反ロスも販売先の権利上、同様である。「自主行動計画」は組合から送ってくるので見たことはあるが、具体的な行動はしていない。合理的価格決定の取組みについて、為替の関係で糸値が上がり、整理・染色コストも上がっているが否応なく受けざるを得ない。量がまとまった時は交渉・協議の上、値下げさせている。販売先に対しては概ね価格転嫁できている。コロナ禍を通じ、機屋の件数が減ったことも影響しているのではないかと、サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、仕入先が限られており、あまり意識していない。販売先からの調査、監査の要請もない。</p> | <p>「基本契約書」の締結は販売先とは1割、覚書で2割。地元の産元を通しての販売が多く取引の長い先がほとんどのため、取引条件などは長年の取引習慣に依存している。仕入先との締結も1割。覚書で1割。古くから取引しているという信頼関係があり、あまり結んでいない。「発注書」は販売先から100%発行は行っていないが、仕入先へも100%発行している。加工依頼に関しては、加工業者の専用伝票にて加工依頼している。「歩引き」については撤廃の申し入れを行った結果、現在では和装関連4件、アパレル1件の計5件となった。仕入先には行っていない。決済方法については、販売先からは現金50、手形50%。手形サハは90日以内50%、120日以内40%、120日以上10%で最長は和装の210日である。仕入先へは現金65%、手形35%。手形サハは120日以内100%である。手形の利用廃止の件は、時期は未定であるが利用廃止を検討する。販売代金の回収が現状のままで長いサハが残っている、資金繰りがかからないため、手形の利用廃止は難しい。「自主行動計画」は見たことがあるが、具体的に行っていない。新型コロナウイルスの影響としては、1年目は大きく減収、2年目少し回復、3年目、6.7月に回復したが、またそれで以降落ち込んだ。和装関連はここにきて戻ってきた。雇用調整助成金の継続支給によりなんとか雇用を維持している。</p> |
| 78 | D-30 | | <p>「基本契約書」の締結については、販売先は生地間屋が多く古くからの取引があり5%程度しか締結をしていない。仕入先とも古くからの取引のため締結をしていない。「発注書」は販売先から必ず発行していただくので100%の発行で、仕入先へも100%発行している。「歩引き」は販売先の改善が進んでいないところがあり、10件程度残っている。新規取引先は「歩引き」なしが取引条件としている。だいたい1~2%の歩引き率。取引額はそれほど大きくはない。仕入先へは古くからの高習慣で6件残っている。決済の方法については販売先からの回収は現金50%、電子債権30%、手形15%、期日指定現金5%の割合。手形等のサハは60日以内60%、90日以内40%である。仕入先への支払はすべて現金である。CSRとしては、環境問題に意識の高いアパレルと取引組み、天然素材や、再生ポリエステルなど使用した生地の提案を行っている。また、女性の働きやすい環境を整えつつ、積極的に登用を図ろうと考えている。「自主行動計画」は知らないが、適正取引の推進として、毎月行っている従業員の会での下請法の説明を行い、理解を深めようとしている。新型コロナウイルスの影響としては、1年目前年比65%（まだ余力あり）、未取引在庫があった等）、2年目前年比45%（何もなかった）、今年度はもどに戻りつつあり、工場もフル稼働状態に近い。ただ、原材料等の価格転嫁は出来ていない為、利益は厳しいと思われる。</p> |
| 79 | D-31 | <p>和装裏地、胴裏の織物メーカー。精練後、必要m数を裁断し出荷。販売先は大手百貨店着物売り場。「基本契約書」について、古くからの取引で、初期の契約書は不明だが、価格改定時に契約書を取り交わしている。仕入先とは締結していない。「発注書」は販売先、仕入先とも入手・発行。「歩引き」はない。決済条件について、販売先仕入先とも現金100%。CSR・サステナビリティの推進状況について、残糸はほとんど発生しないが、必要であれば糸商に引き取ってもらえる。残生地もほとんど発生しないが草木染めをして地元の織物記念館で販売している。「自主行動計画」について、仕入・販売先は限られ、家族経営のため浸透を図る程ではない。内容については時折、組合から報告されている。昔は間屋からの支払いが滞り、困ったこともあったが現在は商売態がクリアで何の問題もない。合理的価格決定の取組について、為替の関係で輸入原料の価格は上昇し、仕入価格に反映せざるを得ない。販売先に対しても値上げに対する理解と価格要請に対する対応が以前よりスムーズで概ね反映できている。但し、コストアップのタイミングと価格反映にタイムラグは生じている。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、あまり意識していない。販売先からの要請もない。</p> | |
| 80 | D-32 | <p>帯地の織物メーカーで縫製事業も営む。原料は正絹、金糸、銀糸が主で原料買い、意匠の作成、製織、縫製後販売。「基本契約書」について、古くからの慣行と信頼関係に基づき取引しており、販売先、仕入先とも締結していない。新規取引先とは基本的な取引条件を記載した書類を取り交わしている。「発注書」について、販売先オリジナル商品の場合は入手しておいた上で70%の入手率。発注に関し販売先との認識違いが発生することもあるが、長年の信頼関係の上で妥結点を見出している。仕入先とは相対しての口頭発注も多く、50%の発行率で特に問題は発生していない。「歩引き」については間屋も参加する業界団体で長年に渡り撲滅を訴えてきた。しかし大手の間屋が参加していないこと、和装販売が低迷していることを背景に、現在も「歩引き」販売は30%程度残っており、改善が進まない。8%金利引きを取引条件とする先もある。組合等の団体で「歩引き」廃止を要請することはカルテルと疑われる恐れがあり、限界がある。法的に規制しない限りこれ以上は難しい。仕入先に「歩引き」はない。決済条件について、販売先は現金85%（歩引き取引込み）、手形15%。サハは121日以上が100%で最長180日。下請法適用販売先は現金100%である。仕入先は現金100%。CSR・サステナビリティの推進状況について、節電、ペーパーレス化を進めている。伝統技術であることからサビリティ、生産技法、生産期間などが販売先や消費者に伝わるよう、正しく説明することを心がけている。「自主行動計画」について、組合や業界団体で策定された「自主行動計画」に重点を置いて事業運営を行っている。様々な課題はあるが、若い方に伝統産業を残したい、そのために人材の育成に力を入れている。合理的な価格決定の取組について、原料価格の上昇は否応なく仕入価格に反映せざるを得ない一方、販売先には70%程度の反映に止まっている。需要の低迷、間屋の寡頭競争などを背景に店頭上代は上がっておらず、業界全体としては厳しい状況が続いている。生産の合理化は広幅織機の導入で可能だが、需要（オーダー）がなければムダになる。知的財産権について、和装にとって意匠権は重要だが、法的措置をとったところで、中小のメーカーにとって費用対効果は薄い。サプライチェーンに対する社会的責任について、仕入先が限定されており、販売先からの要請もない。但し、若い方に生産基盤を残したい、産業の継続性を図るという意味で労働環境や人権について取り組んでいる。</p> | |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|-----|---|--|
| 81 | E-2 | | 販売先との「基本契約書」は委託加工契約書を含めて5割締結しており、覚書は2割締結している。仕入先との「基本契約書」は4割締結しており、残りの先との未締結の理由は長年の取引で信頼関係があるため。「発注書」は販売先からは全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引は、販売先・仕入先ともに行っていない。決済条件について、販売先からの回収は現金44%、期日指定現金50%、手形・電子債権で6%。期日指定現金・手形等の支払は60日～90日。仕入先への支払は現金70%、手形25%、電子債権で5%。手形等の支払は昔から120日。生地から作って製品にするためリードタイムが長い。電子債権への切り替えを仕入先に打診したが、応じてもらえなかった。CSR等の取組について、生産現場を含めSDGsを共通認識とし、生産過程においても幾つもの工夫により持続可能な生産活動を推進していく。具体的には、法令遵守、人権に配慮することを基本に生産活動では適時適量生産、原料のリサイクル・リユースを推進している。「自主行動計画」については周知している。新型コロナウイルスの影響について、取引では市場の低迷により受注に大きな影響がある。働く環境では従業員の健康を第一に考え、フレキシブルな変形労働時間、時短を行っていたが、コロナの変質を鑑み、フレックス通勤は続けているが時短は終了した。事業所間の会議は未だにリモートで行っている。 |
| 82 | E-4 | ベビー服製造メーカー、受注形態は売買100%である。「基本契約書」について、販売先は一部の個人事業主を除けば100%締結している。仕入先は100%締結している。「発注書」は、販売先、仕入先ともに100%入手、発行されている。「歩引き」は、販売先、仕入先ともにない。「決済条件」は、販売先、仕入先ともに現金100%である。CSR・サステナビリティの推進について、自社ブランドの付属等に関しては再生紙や環境に配慮した、ハンガー等を使用している。また、グローバルブランドの厳しい監査に合格した自社工場をもつ。「自主行動計画」については、周知している。合理的な価格決定の取組は、仕入先は環境や相場を勘案し一部受け入れた、販売先は経済産業省の後押しもあり、原料、人件費、運送費、電気代の上昇を丁寧に説明した結果、全額は通らないが概ね反映出来、次回に向けて有意義な交渉が可能な状態である。価格転嫁に関しては、環境変化の兆しもあり比較的順調であり、引き続き丁寧に説明していく。パートナーシップ構築宣言は検討中。「知的財産」は自社ブランドの商標は登録済み。サプライチェーンに対する社会的責任については大いに意識しており、発注側の立場で現場に出向き、確認をしている。受注側の立場ではグローバルブランドの監査を3社受けた | 「基本契約書」の締結は販売先とはインスタグラマー（個人事業主）を除けばすべての販売先と契約書を結んでいる。仕入先とは70%の締結率で、昔より取引のある仕入先とは契約書を交わしていない。「発注書」はアパレル等の販売先からはすべていただいており、インスタグラマー等からはメールの発注をエビデンスとしている。仕入先には自社フォーマットにてすべて発行している。「歩引き」取引は販売先からも仕入先にも存在しない。決済の手段としては、販売先からの回収は現金8割、期日指定現金2割。仕入先へはすべて現金にて支払っている。CSRの取組については、秋田工場がグローバル基準での工場認定をお得意先より受け付けており、その結果社員のモラルも向上し、環境整備の意識も高まった。「自主行動計画」は理解しているが、実際のOEMの取引の際にはコンペチターの存在もあり、自社の都合だけではコストを決定できない。自社ブランドは付加価値を付け販売価格を決定することは可能なので、自社ブランドの販売を増やしてきている。新型コロナの影響では、販売先の売上が悪くなったところがあったが、ECサイトでの売上がアップしてきていることもあり、売上が平準化してきた。取引上のトラブルはない。企画、営業の社員は在宅勤務が可能になり、月2回以上の在宅を推奨している。 |
| 83 | E-5 | カットソー製品をOEMする会社。「基本契約書」について、販売先、仕入先ともに取引条件を記載した「覚書」をすべての先で締結している。「発注書」は、販売先、仕入先ともに100%入手、発行している。「歩引き」に関しては、販売先は2件あり、昔からの長年の取引先で残っている。仕入先は1件あり、少額取引である。「決済条件」について、販売先は現金46%、期日指定現金26%、手形10%、電子債権18%。手形・電子債権の支払は60日以内100%、仕入先は現金80%、手形20%、手形・電子債権支払は90日以内100%。手形支払の短縮については60日以内に変更する予定はない。手形廃止は予定していない。CSR・サステナビリティの推進については、SDGsの枠組みで縫製会社としてできることから取り組んでいる。具体的には環境負荷の少ない再生可能エネルギーを使用することでCO2排出量を削減、生地の裁ち落としクズを綿に戻して糸にし生地に再生する取組、使用済みのパターンを分別してダンボールの資源として再利用することなどを行っている。また、引き続き学生支援のための企画を展開している。「自主行動計画」は周知している。合理的な価格決定の取組は、定番品はなく毎回サンプルを作成し工程分析をしたうえで見積りを提示しているため概ね反映できている。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。「知的財産」は取引において存在するが管理の必要性を感じていない。サプライチェーンに対する社会的責任については意識しており、オーガニックコットン100%を使用する企画を立ち上げた際には、ヒヤリングしかつ証明書も入手している。また、国内有名ブランドメーカーの工場見学も受けている。 | 「基本契約書」について、販売先・仕入先ともに「基本契約書」ではないが取引条件を記載した「覚書」を締結している。「発注書」は仕入先にはすべて発行しているが、販売先からは8割程度の発行である。販売先からの「発注書」未発行は単価未記入や口約束で進行している場合である。仕入先への「発注書」には数量・納期・単価も記載している。販売先からの「歩引き」は2社残っており、昔からの長年の取引先で廃止されない。仕入先への「歩引き」は1社で、少額取引先である。決済条件について、販売先からの回収は現金46%、期日指定現金26%、手形21%、電子債権7%。手形・電子債権での回収は大手先からのものが多い。仕入先への支払は現金75%、手形25%。生地代は手形で支払い、工賃は現金で支払いをしている。手形は今後利用廃止に向けて検討するが、電子債権の対応手順がわからない。約束手形の方が利便性が高い。CSRについて、SDGsに則り縫製会社として出来る範囲で取り組む。具体的には、昨年に引き続き学生支援のための企画を展開する。昨年、環境負荷低減として再生可能エネルギーに100%変更したが、電気代の高騰で通常に戻した。20%は再生可能エネルギーを残している。「自主行動計画」については周知している。新型コロナウイルスの影響としては、取引先が百貨店で販売しているブランドが多く、店舗からの撤退があり、売上がダウンした。コロナ1年目より売上が下がった。 |
| 84 | E-6 | カットソー製品の製造会社。「基本契約書」について、販売先は30%の締結率、小規模企業、少額取引先とは結んでいない。仕入先とは締結していない。「発注書」は販売先、仕入先ともに100%入手、発行している。「歩引き」は販売先、仕入先ともにない。「決済条件」について、販売先は現金86%、電子債権14%。手形・電子債権支払は、90日以内が100%、仕入先は現金50%、手形50%、手形・電子債権支払は120日以内が100%である。支払は60日以内に変更する予定はない。資金繰りに支障はないが手元資金に余裕を持たせたいため手形廃止の予定はない。CSR・サステナビリティの推進については、電気代抑制と残生地の有効利用に取り組んでいる。電気代を抑えることは、CO2排出量の削減につながり、地球環境に良い影響を与える。残生地の有効利用は産業廃棄物の量を減らせ、新しい生地を作るために必要なエネルギー、資源の節約にもなる。「自主行動計画」は周知している。合理的な価格決定の取組は、販売先では原材料価格は概ね転嫁したが、労務費、エネルギー価格は一部の反映に止まる。仕入先は概ね受け入れた。「パートナーシップ構築宣言」はしていない。「知的財産」は取引において存在するが管理の必要性を感じていない。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については意識しており、国内有名スポーツブランドから監査を受けた。技能実習生とはコミュニケーションを重視している、特に何を期待しているかを業務中のみならず旅行をするなどして常に問いかけている。従来は中国からであったが本年度から新たにベトナムから受け入れているが2国に分かれ争いが起こることを危惧したが高年齢のベテラン中国人、若いベトナム人などで協力しあうまいついて。特定技能制度は移籍も可となるので雇用条件、地域差の待遇の違いによるきき競争を危惧している。 | |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|------|--|---|
| 85 | E-7 | <p>ベビー服、子供服、メンズ、レディースのアパレルOEM会社、委託加工(純工賃)100%。「基本契約書」について、販売先は30%の締結率、大手中心である、未締結先は少額取引先、古からの取引先である。仕入先は締結していない。「発注書」は販売先から100%入手しており、仕入先はなく、メールで受注している。「歩引き」は、販売先はない、仕入先は徐々に廃止を進めており、現在1社だけである。「決済条件」について、販売先は現金80%、電子債権20%、手形・電子債権サイは90日以内が100%である。仕入先は現金100%である。CSR・サステナビリティの推進について、縫製工場として、日々気づき、考え、実行していることは適正価格を知ってもらうこと、無駄を出さないものづくりを推奨すること、環境に配慮した商品に関する知識を広めることである。「自主行動計画」については知らない。合理的な価格決定の取組について、販売先はすべての変動要素をオープンにし丁寧に説明している、一部反映できた。仕入先は概ね受け入れている。「パートナーシップ構築宣言」は知らない。「知的財産」は取引において存在するが管理の必要性を感じていない。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については大いに意識しており、国内有名ブランドの仕事をおこなすなかで、各アパレルの監査のみならず第三者機関から受け、品質、環境、人権面が大いにレベルアップできている。最近、技能実習生が集まりづらくなっている、円安も重なり賃金が低いのが原因、韓国、オーストラリアが増えていると聞く。能力のある実習生に3年経過後に4、5年生として継続を希望するが、現状、特定技能に繊維はなく、それがある食品に移籍するなど賃金が優れるところに人気が集まる。20年程前から技能実習制度を利用、当時の管理団体は実習実施者に対してグリーンな横並びの意識(賃金、残業など)が強く、経営の上でコンプライアンスの問題が多かった、また理事長が中国情報しか持ち合わせておらず人材のグローバル化にも限界があった。監理団体を15年ほど前に変更することによりグリーンな経営ができ、人材の多様化も図れた。特定技能制度への移行を希望、外国人労働者は安く使える意識を捨て、市場原理で動くようにすればよい、優秀な人には高待遇、そうでない人は移籍してもらえば良い、また試験を課すことで日本語のコミュニケーション力も期待している。</p> | |
| 86 | F-11 | | <p>「基本契約書」の締結は販売先とは95%、覚書が5%で、書面にて締結している。仕入先とは40%の締結、残りは覚書等の書面での確認を行っている。「発注書」は販売先からはほぼ100%近く発行はだいており、仕入先に対しては20%程度の発行で、従来からの慣習で電話やFAXによる注文が多い。「歩引き」取引は販売先からも仕入先にも存在しない。決済の手段としては、販売先からの回収は電子債権55%、現金45%。電子債権のサイはほとんど120日である。仕入先への支払は手形が90%、現金が10%。手形のサイは90日以内が60%、120日以内が40%である。モノづくりにかかるリードタイムが長いので、手形サイを短くするのは難しい。手形の利用廃止の件は知っているが、時期は未定。CSRとして、行動規範に①個人として、また事業に於いて高潔さと高い倫理基準をもって行動する。②取引のすべてにおいて公正に努め、相手とその職業に対して尊敬の念をもって接する。③自分の職業スキルを活かして地域社会や生活の質を高める。としており、それに従って行動している。また、具体的にはペットボトルなどの再生繊維を使用したり、環境にやさしいオーガニックコットンの割合を増やしたり、新疆ウイグル産の綿を使用しないようにしている。「自主行動計画」は名前だけは知っている。新型コロナの影響では、販売先の売上が下がったため、注文が減った。ビジネス関連商品が多いため、世の中がカジュアル指向になってきていることもあり、売上の回復が鈍い。働く環境面では取引先との商談をリモートで行うようになった。価格転嫁の件では、販売先に対して、取引価格の見直しを依頼したが、原料仕入れの単価アップの一部しか認められなかった。</p> |
| 87 | F-12 | | <p>長年の商習慣に則っているため販売先も仕入先も「基本契約書」の締結をしていない。「発注書」は主要な販売先2社のうち1社は発行は行っていないが、もう1社は後付けの「発注書」の発行となっている。仕入先に対してはほぼ100%発行している。「歩引き」取引は販売先からはないが、仕入先に対して現金払いの仕入先に若干行っている。決済の手段としては、販売先からの回収は電子債権60%、現金40%。電子債権のサイは90日である。仕入先へ支払いは 原材料仕入は手形で、刺繍などの加工賃や副資材関連は現金払いである。手形のサイは120日である。製品のリードタイムが長いので、手形サイを短くするのは難しい。手形の利用廃止の件は知っているが、状況を見ながら判断する。CSR・サステナビリティの取組みは特に行っていない。「自主行動計画」は名前だけは知っている。新型コロナの影響としては、OEM先の売上が落ち、受注が激減した。主要販売先の1社はコロナ1年目で一時的に9割減となった。2年目も緊急事態宣言が何度も発せられそのたびに売上が沈んだ。今年はいリアル店が減り、ECサイが増えてきたが、OEM先の販売は百貨店のミセス層が中心なので依然として売上は厳しい状況である。コロナ前には戻っていない。今後、OEM依存を脱却して、自社ブランドの立ち上げやECサイの運営等も検討しているが、守るべきものも大きく、今後をどうするか模索している。</p> |
| 88 | F-13 | <p>靴下、インナー製造メーカー。「基本契約書」について、販売先は14%、仕入先は10%の締結率、いずれも大手先である。「発注書」について、販売先はネット先を除き90%入手している、仕入先は100%発行している。「歩引き」は、販売先で6件あり、歩引分を考慮した販売価格を決めているが、数年前から廃止を申し入れしている。仕入先は7件あり、手形から現金払いに変更の要請があった際に金利分を歩引している。「決済条件」について、販売先は現金と電子債権でほとんどが現金である。仕入先は現金、手形、電子債権で販売先同様、ほとんどが現金となっている。手形廃止は2024年に実施予定。CSR・サステナビリティの推進については、経営理念の一つに「至誠」があり、最終消費者が一番大切とし、日々の活動に誠一杯真心を込め、誠意を尽くし社会に貢献することを心がけている。「自主行動計画」については、理解している。合理的な価格決定の取組みは、仕入先は概ね受け入れた、販売先で大手先はほとんど反映できなかった、中小先は新規品はおおよそ反映できたが、継続商品は苦戦した。すべての先で一般的にいえるのは、原材料価格は一足当たりの使用量がわかるので労務費、エネルギー価格より転嫁し易かった。パートナーシップ構築宣言はしている。「知的財産」は取引において存在するが管理の必要性を感じていない、防衛特許として意味合いがある。サプライチェーンに対する社会的責任については大いに意識しており、外資系企業との取引も多い、発注側の立場で6社、受注側の立場で3社ほど受けた。</p> | |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|------|---|--|
| 89 | H-2 | | <p>「基本契約書」の締結状況に変化は無く、販売先とは8割程度で取引が小さな先とは締結していない。また、仕入先とは締結していない。「発注書」は販売先からはすべて発行されており、仕入先へもすべて発行している。「歩引き」は取引条件として残っていた1社が撤廃されなくなった。仕入先に対しては行っていない。決済に関しては販売先、仕入先ともに100%現金。価格転嫁については取引先と交渉して、70～80%は聞き入れてもらっている。受注減やコスト高等、厳しい状況に対応するため人員を絞り適正化した。昨年始めた婦人服のオーダーメイドに続き、今年はクラウドファンディングを活用し、100%リサイクル糸を使用したメンズサステナブルスーツへの取り組みを始めた。</p> |
| 90 | H-3 | | <p>「基本契約書」はスポット取引を除けば、覚書を含めて販売先とはほぼ100%締結している。商社とは相手先のフォーマットで締結している。仕入先とも契約書や取引条件を記載した覚書にてほとんどすべて締結している。「発注書」は販売先からすべていただけており、仕入先にもすべて発行している。「歩引き」は販売先も仕入先も行っていない。決済に関しては販売先からは現金で、仕入先に対しては月末締め翌月末払いの現金である。CSRとしては、利益追求、法令遵守だけでなくあらゆるステークホルダー（利害関係者）の多様な要求に対して適正な対応を取っている。働きやすい職場環境作りも推し進めており、人権の問題も専門家を招いて勉強会を開いている。離職率を減らすことが企業にとっても、労働者にとってもお互いの利益を生む原点なので、そのあたりを配慮して職場づくりを目指している。適正取引の推進のために、下請法に則った勉強会を社内で実施しており、契約書・発注書など不備の無い様にしている。発注先に対しては、加工単価の適正な値段の提示、資材遅れの無いような前段取り、納期の対応などを願っており、今まで言えなかった条件も提示している。新型コロナウイルスの影響としては、1年目、販売先が百貨店・専門店などの小売りが販売できない状況になり、発注が激減したため従来の2割しか受注がもらえない状況であった。自社企画でマスク生産等を行い、アイルーショングアウンの生産に携わる様になり生産設備も工程の流れも配置し直したが、一年足らずで終了。その後ガウンの政府の発注はあったが生産はできなかった。政府として国内で計画的生産するように欲しい。国内縫製業は人件費やエネルギー価格の高騰を加工賃に転嫁できない。下請け業者であるがゆえに何も言えない受注体制が大きな問題である。外国人技能実習生の制度についても課題があると考え、特に監理団体の一部に問題があり、調査すべきだと考える。</p> |
| 91 | H-4 | <p>婦人カジュアル布帛製品主体の縫製メーカー。100%委託加工で内80～85%が純工賃。裁断からボタン付け等特殊縫製、仕上げ、検査を一貫で行っている。基本契約書について販売先は80%の締結率で商社以外の小規模アパレル、生産会社とは締結していない。仕入先は外注先が減り、ほとんど締結していない。「発注書」は販売先、仕入先とも100%入手・発行し、取引条件を確定している。「歩引き」は販売先、仕入先ともない。決済条件について、販売先、仕入先とも現金100%である。CSR・サステナビリティの推進状況について、安全でより高品質な製品を製造するため、マニュアル化し全社員に周知を徹底している。パートタイマーのフレキシブル化（始業時間と就業時間を従業員の都合に合わせて調整できる）の他、国籍を問わず人権的配慮と働きやすい環境作りを進めている。環境保護の観点からランドセルをプレス裁断し、財布やバスケースにリメイクしている。この部分は外国人技能実習生の職種にないため日本人従業員が担当する。自主行動計画の合理的価格決定の取組について、自社のコスト・経費アップを既に価格が決定しているアパレル製品に転嫁するのは困難で一部の反映に止まるが、なるべく上げられるよう努力している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。委託加工で外注もほとんどないため、サプライチェーンに対する企業の社会的責任というより、自社の人権課題について、外国人、日本人を問わず大変に意識している。販売先からの監査については自社別工場が大手アパレルメーカーと契約しており、それぞれの要請に対応している。外国人労働者は14名、内、技能実習生は監理団体からの依頼（職場がなくなったため）によるマンマー2名と他9名はフィリピンの同社工場からの派遣で3号（5年）まで実習し、現地工場に戻すサイクルとしている。フィピン工場との連携で比較的小ロット生産にも対応し、コスト的にも競争力を発揮できる。現在の技能実習制度について、技能実習生の実態は労働力であるため、実態に合った制度とすることが必要と考える。人権配慮は当然のことであるが、人づりの観点からも事業者負担が多すぎて、実質的に日本人より高い人件費となっている。また職種として仕上げプレスは不可欠と考える。</p> | <p>基本契約書の締結については、販売先は商社、生産会社、アパレルなどがあるが商社はほぼ100%締結しており、全体としては5割ぐらいの締結率である。仕入先とは締結していない。「発注書」は販売先から100%発行していただいているが、単価が記載なしが半分程度あり、メールにて確認記録を残すようにしている。仕入先に対しては100%発行している。「歩引き」は販売先も仕入先もない。決済方法については販売先からの回収は現金100%。製品納入後60日を超える支払いの取引先とは商売をしない決めている。仕入先にもすべて現金で支払いをしている。CSRとしては、取引先を選定する際に、取引先の方針を確認する。例えば、バジマ生産の場合、無農薬コットンしか使用しない等。また、リサイクルということで、子供のランドセルを財布、バスケース、キーホルダー、ミニランドセルに再生する企業があり、そこを取り組み、その生産を行っている。SDGsのバッジをサービスで入れている。年に1回、経営計画書を社員と共有するため会議を行い、理念、方針、行動原則等を社員一人一人に読ませ、理解してもらうようにしている。「自主行動計画」は知っている。新型コロナウイルスの影響については、1年目、2年目は厳しい状況であったが、今年に入り、コロナ前に戻った。課題として考えることは、技能実習制度は技能の継承であるが、実態は労働力なので実態に合った制度が必要で見直しが必要であること。また、加工賃は上代からの引き算で要望されることが多いが、工程時間からの積上げで単価を決めたい。そのためには小売りを巻き込む必要がある。</p> |
| 92 | H-18 | | <p>「基本契約書」の締結については、販売先とは100%締結しており、仕入先とも100%締結している。「発注書」についても販売先から100%発行いただけており、仕入先へも100%発行している。「歩引き」取引は販売先も仕入先もない。決済方法については、販売先からの回収はすべて現金で、仕入先に対しての支払は、現金85%、手形15%である。手形サレは120日。手形の利用廃止については、今後廃止の予定。具体的にどのような形で対応するかはこれから検討する。手形サレは徐々にではあるが、短化していくことを考えている。会社の健全化につながると考えている。CSRとしては、ファッションを通じて次世代と現在の両方を取り入れた製造工場を目指している。温暖化対策により素材及び材料を現状に合わせた形に変えていき、無駄のない商品づくりを心がけていく。「自主行動計画」は知らない。適正取引の推進のために、社内会議を行い、取引先、仕入先の意見と当社の現状について話し合いを行っている。新型コロナウイルスの影響としては、1年目は取引先店舗の販売減少により受注数が壊滅的に減少した。2年目も1年目よりはいいが、かなり減少。3年目の今年はコロナが広がり、人流が止まることでお店が売れなくなり影響が出た。1年目、2年目は雇用調整助成金を申請した。1年目の7月よりアイルーショングアウンの生産が始まり、助かった。2年目以降は海外での生産に移行してしまい、国には国内生産にこだわって欲しかった。働く環境として、濃厚接触者によって社員が出社できなくなったことにより、人手が足りなくなり必然的に新しい工程の仕事を覚える事になった。それによって視点が変わり、商品に対する取り組みに変化が起きた。加工賃については、エネルギーコストや人件費等の上昇を受け加工賃の見直しを販売先と協議しているところである。認めてくれる販売先もあれば、離れていく販売先もある。</p> |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|------|---|---|
| 93 | H-19 | | <p>「基本契約書」については販売先の商社・アパレルと3割程度締結しており、仕入先とは締結していない。「発注書」は販売先から様々形式ではあるが、書面で発注を100%いただいている。仕入先には系商、地元附属屋には電話、LINEで発注。附属メーカーには自社フォーマットでメールにて発注している。「歩引き」取引は販売先も仕入先もない。決済方法については、販売先からの回収は現金100%で、仕入先へは月末締め翌月末ですべて現金で支払っている。CSRとしては、地域活性化のため、地元セレクトショップ連動し、久留米餅の裁断くずを利用して小物や洋服等が作れないかを考えている。「自主行動計画」は知らない。新型コロナウイルスの影響としては、1年目に受注が大幅に減り、半分以下になった。生産中止になったものもあった。4月から医療用ガウンの生産が始まり、売上が上がった。同じものを生産し続けたと効率が上がりが採算が良くなる。2年目の4月くらいまで医療用ガウンの生産があった。雇用調整助成金の申請はしていない。その後も医療用ガウン生産が入り、通常の仕事はガウン縫えない協力工場に渡して医療用ガウンの生産を続けた。今年度は医療用ガウンの生産はないが、受注は取れておりコロナ前よりよくなったと感じている。コロナによって工賃の考え方が変わった。分岐点となったと思う。</p> |
| 94 | H-20 | <p>メンズアパレル、レディースアパレルを海外自社工場・協力工場数社で生産する縫製メーカー。「基本契約書」は販売先とほぼ100%締結しているが、仕入先は生地、付属等を発注元が決定している場合が多く、大手生地メーカーを除き、生地メーカー、付属メーカーとは締結しておらず、約20%の締結率である。「発注書」について、販売先は生産指示書を代用し、同社は別に見積もりを提出、要尺決定後、最終的に単価決定している。仕入先には、生地・付属は発注元が決定しており、またランニングしている付属を仕入れるため、「発注書」は約20%の発行。「歩引き」は、販売先が取引当初から「歩引き」を条件としている3件程度が残っているが、価格に上乘せて対応している。仕入先はない。決済条件について、販売先は現金53%、手形2%、電子債権2%、ファクタリング43%。サイトは90日以内がほとんどである。仕入先は現金25%、手形1%、電子債権74%。手形・電子債権サイトは90日以内20%、120日以内11%、121日以上69%。海外生産で資金回収までの期間が長いことが影響し、仕入れサイトを短縮することが困難。手形は廃止する方向だが、仕入先の希望で一部残っている。CSR・サステナビリティ推進状況について、国連が提唱する持続可能な開発目標(SDGs)に賛同しSDGsの達成に向けた取り組みで①海外工場のある国の社員、家族、地域、国の発展に貢献する②地元社会には生活困窮者への寄付、重要文化財や奉仕団体への協賛、定期的に地元人材を雇用し地域社会に貢献すると宣言している。「自主行動計画」について、説明会を開き、社内浸透を図っている。合理的価格決定の取組みについて、仕入先のコストアップは概ね反映したが、販売先には為替要因のコストアップが転嫁仕切れていない。販売先の中でアパレルメーカーが厳しく、50%程度の反映に止まる。継続的な課題として取り組む。サプライチェーンに対する社会的責任について、環境・人権問題について大いに意識している。同社は「アジア物作りネットワーク」のメンバーであり、メンバーシップの中で対策を講じている。販売先からの監査は2社受けているが、今後取引先からの調査要請、監査要請は増えると考えている。自社工場、協力工場の外国人労働者の年齢などは常にチェックしている。</p> | <p>「基本契約書」の締結について、販売先とはほぼ基本契約書を交わしているが、仕入先とは取引が長く続いており信頼関係があるため、わずかに契約書を交わしていない。「発注書」については、販売先からは生産の指示書はあるものの正式な発注書は10%程度。仕入先への発注は生地発注の場合は「発注書」を発行するが、附属仕入先へは対面の商談で発注を行い、「発注書」は発行しない。「歩引き」については、販売先で3件残っている。仕入先へはない。決済の方法としては、販売先からの回収は現金とファクタリングで半々くらいで、手形、電子債権が僅かにある。ファクタリングを含めた手形等のサイトはほとんど90日である。仕入先への支払は現金と電子債権が半々くらいで、昨年手形を電子債権へ移行した。生地と附属の仕入先が電子債権の支払いで、そのサイトは120日が多い。CSRとしては、国連が提唱する持続可能な開発目標(SDGs)に賛同しSDGsの達成に向けた取り組みを行っていることを宣言している。海外工場のある国の社員、家族、地域、国の発展に貢献する。地元社会には生活困窮者への寄付、重要文化財や奉仕団体への協賛、定期的に地元人材を雇用し地域社会に貢献する。「自主行動計画」の内容を下請法の説明会の際に説明し、社に浸透を図っている。新型コロナウイルスの影響としては市場状況の悪化により、生産数が減少し、受注数が大きく減少した。働く環境として、在宅ワークを一部の職種で行い、海外工場とは1リモート会議を行うようになった。現在では、コロナ前と比較して、メンズは7割、レディースは9割程度まで回復。23年春物からは良くなるかと考える。ただし、為替の問題が残る。</p> |
| 95 | H-21 | <p>委託加工・純工賃100%の縫製メーカー。販売先はアパレル約20社(中小手)、仕入はミシン系。古くからの取引、信頼関係を基本とした取引のため、契約書は締結していない。「発注書」について、販売先からの生産指示書をもって代用している。できるだけ販売先のニーズに応えることを心がける。新商品の開発サンプルなど、他社が本業に差し支えるため嫌がる仕事もできるだけ引き受けるようにしている。一方、生産性に支障をきたさないよう、毎朝のミーティングで生産進捗を現場と共有している。「歩引き」取引はない。決済条件は販売先、仕入先とも現金100%。CSR・サステナビリティについて、ISOの取得を検討したが、企業価値の向上につながるものと思えず中止した。労働基準法、労働法制、技能実習機構からの通達等は徹底して遵守している。「繊維産業における責任ある企業行動実施」を宣言。合理的な価格決定の取組みについて、現在の販売先とは協議・交渉できる関係にあるが、中小アパレルが多く、それぞれの事情もよくわかっていないことから強く値上げを要請はすることができない。それでも中には他縫製工場に切り替えた先もあり、リスクがある。仕入先が少なく、サプライチェーンに対する企業の社会的責任についてはあまり意識していない。現在の販売先から要請はない。かつて大手アパレルの仕事をしたことがあるが、契約に縛られ、品質や納期について一方方向の要求をされると、現状の規模に対して無理な事業運営となる懸念を持っている。技能実習生は現在ベトナム人が18名である。外国人技能実習機構からの通達で一人当たりの居住スペースを増やすため、新たに宿舍を借りた。他に更新費用、試験費用の負担等もあり、トータルコストは日本人よりも高い。これ以上の増員は受注状況から見ても難しいと考えている。実習生は残業をしない(稼がない)のが本音であるが、技能実習制度の残業時間のルールは厳守している。新制度については「技能実習生」としてではなく労働者としての契約を望んでいる。但し、縫製業は人手不足で、外国人労働者は必要不可欠だが、技術レベルや日本語のレベルがあまり高くない人材を育成しなければならない。現状において、1年で転籍・転職されれば会社からの持ち出しが増え、稼働も落ちることから、そのようなことが続けばとても経営は続けられない。現在でも第3号技能実習の4年目、5年目で経営的に戦力となるため、本音は5年だがせめて3年程度は転籍、転職になんらかの制限がほしい。</p> | |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|------|--|---------|
| 96 | H-22 | <p>同社は中軽衣料を主力とした委託加工100%の縫製メーカー。仕入はミン系等、限られるが、2社の外注先がある。「基本契約書」について、販売先、仕入先とも100%締結。「発注書」も100%入手・発行している。「歩引き」は販売先、仕入先ともない。決済条件について、販売先、仕入先とも現金100%である。CSR・サステナビリティの推進状況について、親会社のCSR調達方針、環境・人権方針の指導、研修があり、基本的にこれに従う。環境課題に対して意識はするが、例えば燃料節減やCO2排出削減のためボイラー設備を更新するにも多額の資金が障害となり具体化が困難である。法律、外国人技能実習生規則、親会社の品質・人権基準を遵守している。「自主行動計画」については、以上の実績・活動に包摂されている。合理的な価格決定の取組みについて、ミン系他、仕入先と協議・交渉の上、概ね価格反映している。販売先に対しては100%ではないが、これも協議・交渉の上、納得のいく範囲で反映できている。販売先にとっての同社の位置づけは高いと認識しており、定期的に協議を実施していく。サプライチェーンに対する社会的責任について、親会社のCSR調達方針、環境・人権方針に従い、外注2社の調査・監査を実施している。同社も親会社から経理・財務関係、販売先から品質・委託在庫管理について調査・監査を受けている。外国人技能実習生はベトナム人13名、中国人7名。同社社長は外国人技能実習生とその親と直接面談しており、安心感・信頼感の醸成に力を入れていると同時に責任の重さを痛感している。監理団体とは技能実習生の違反事例や要望事項、同社の要望事項等が情報共有されている。一方で定期的に査察に訪れる外国人技能実習機構は規則が遵守されているかに重点を置き、プライベートの干渉は極力しないよう指導する。現地での教育が十分とは言えず、日本語の理解が進んでいない実習生が中にはおり、プライベートでの仲間との交流で違反行為が誘発されたり事故が起こった場合、同社は親に対する責任、受け入れ機関として責任が問われる立場であり、より現実・実態に合う管理・指導方法も必要ではないかと考えている。事業にとって外国人労働者は不可欠であり、人手不足を補うための新制度は歓迎する。しかし最低賃金も国の方針で上がり、トータルコストが増加することは避けられない。従業員の給料が上がるとは良いが事業性を損なわないためにも「合理的な価格決定の取組み」は最重要課題である。事業者によっては販売先の状況や力関係で困難な場合もあるので、国が主導することも必要と考える。一方で新制度の設計や「合理的な価格決定の取組み」に関し、同業者間の情報共有を図ることも重要と考える。</p> | |
| 97 | H-23 | <p>高級婦人服の縫製工場で委託加工100%、内、25%が純工賃。「基本契約書」については、販売先は100%、仕入先は50%締結している。仕入先の未締結は古くからの先である。「発注書」は販売先、仕入先ともに100%入手・発行している。「歩引き」は取引において存在しない。「決済条件」は、販売先は期日指定現金100%、仕入先も期日指定現金100%である。CSR・サステナビリティの推進については、無駄をなく取組みとして、契約数量生産後の残生地、残芯地、残裏地を正確に管理し、次のオーダーに活用している。また、SDGs目標12番(作る責任・使う責任)に着目、事業再構築の補助金活用し服装学院とのコラボブランドを立ち上げる、すべての商品を予約販売で売り出し、必要なものを必要なだけ生産する取組みである。「自主行動計画」については、理解しており、班長クラスにも周知させる方針。合理的な価格決定の取組みについて、仕入先に対しては概ね承しているが数社と同内容の話を価格のみならず在庫の持ち方など他社と差別化できる要素も考慮し検討している。販売先には加工賃部分のみの交渉で限られるが常に本生産ラインにて生産性を考慮した価格交渉をしている。価格だけではなく品質管理、生産管理面で差別化を図っており評価されている。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。「知的財産」は取引において存在していない。サプライチェーンに対する社会的責任については意識しており、大手アパレルから監査の打診を受けた際、今後の活動にもつながると考え積極的に受け入れた、具体的に何をすべきかわかった。技能実習制度の国際貢献という建前の看板を下ろすべきである。現実には安価な労働力ではなく、受入企業側も生き残りかけ、生産性向上、品質向上にのびを削る中、能力の差を認め市場競争に委ねるべきである。この点、特定技能制度は外国人労働者と直接雇用契約を結ぶので個々の労働者の能力にあわせた諸条件を決めることができる。一方で都心部や異業種への移籍が心配な面もある、また都心部で働くことのデメリット(家賃が高い、物価高)も周知させてあげる必要があると考える。</p> | |
| 98 | H-24 | <p>ボトム専用のプレタ工場、委託加工100%で、内純工賃70%である。「基本契約書」については、販売先は95%で年間取引高の少ない先は締結していない。仕入先は100%締結している。「発注書」は販売先、仕入先ともに100%入手・発行している。「歩引き」について、販売先、仕入先とも全廃済み。「決済条件」について、販売先、仕入先とも現金100%である。CSR・サステナビリティの推進について、①工場から出るゴミを自治体の定める分別方法(材質ごとに廃棄物を分類)を徹底している②表地、芯地、裏地の無駄遣いをなくすため、生地幅、デザイン、サイズを考慮し用尺の合理化に努める③消費電力が少なく、環境にも優しい省エネエアコンを導入し電力使用量の目標を決めトレスをしている。「自主行動計画」は知らない。合理的な価格決定の取組みは、仕入先は概ね反映、販売先は常時緊密な関係を維持しており、パートナーとして認められ、必要とされていると感じている。希望通りいかないこともあるが反映できている。世の中の値上げに対する考え方に変化の兆しもあり比較的交渉は順調であり、引き続き丁寧に説明していく。パートナーシップ構築宣言は既に宣言済み。「知的財産」は販売先から無償支給される表地の取り扱いに注意を払っている。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については大手商社から、書面にて環境や人権の取組みの説明を受けた。技能実習制度の現実(受け入れ企業は労働者と認識、実習生はお金を稼ぐ認識)と建前(国際貢献)の乖離は解消すべきである。同業種でも違反していない企業が大半を占めるなかで一纏めにしないで欲しい。受け入れ企業側の負担が多すぎる(途中帰国させれない、自己都合の飛行機代の企業負担、部屋の規定、移行テストの義務、日報提出など)。実習生が携われる業務の拡大(スポンジ加工、プレス加工、裁断場などは不可)を望む。特定技能制度への移行は、強く望むが、移籍可能は少なくとも5年が欲しい。</p> | |

| No | 企業名 | 令和5年度報告 | 令和4年度報告 |
|----|-----|---|---------|
| 99 | I-2 | <p>インテリアファブリックスメーカー（一部自社生産品）。「基本契約書」について、販売先は59%の締結率。古くからの得意先について契約締結が進みにくい。仕入先は少額、スポットを除き、ほぼ締結できており、95%の締結率である。「発注書」は販売・仕入先とも100%入手、発行している。「歩引き」は過去からの商習慣で販売先に97件残っている。仕入先はない。決済手段について、販売先は現金74%（歩引き取引を含む）、手形20%、電子債権6%。手形・電子債権サイは60日以内5%、90日以内22%、120日以内56%、121日以上17%で最長サイは155日。仕入先は現金74%、手形6%、電子債権20%である。手形・電子債権サイは90日以内48%、120日以内6%、121日以上46%。下請法適用仕入先は現金59%、手形9%、電子債権32%で手形・電子債権サイは90日以内100%である。2024年以内にサイは60日以内に短縮、2026年に手形を廃止する予定である。CSR・サステナビリティの推進状況について、CO2排出削減、循環型社会の実現、環境教育の振興等、持続可能な社会の実現に向けた取組みを推進。具体的には①遮熱カーテンの開発②再生プラスチックからタイルカーペットやカーテンを製造③カーテン・カーペットのリサイクルシステム（広域認定取得）④働き方改革の推進⑤安全で快適な職場環境の整備⑥人材育成や多様性の推進⑦コンプライアンス規定や内部通報制度の施行など。今後、ESGに対するサプライチェーンリスクマネジメント、サプライヤーエンゲージメントの指針を策定し、推進する計画である。「自主行動計画」は社内です説明会を行い、社員の理解を深めている。合理的な価格決定の取組について、コストアップの合理的根拠は出てこないが、仕入先に対しては概ね価格反映している。一方、販売先に対しては原料・エネルギー価格の変動は概ね反映できたものの、労務費の変動に対する値上げ要請は十分にできていない。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、取引先の環境・人権問題について意識しており、会社指針の設定、サプライチェーンリスクマネジメント・エンゲージメントを進めて行く。販売先からは誓約書・契約書等での確認を受けている。</p> | |