

## 第19回「経営トップ合同会議」議案書

開催日時:平成30年11月16日(金) 14:00-17:00

開催場所:江東区有明3-5-7 TOC有明 コンベンションホール

平成30年11月16日  
繊維産業流通構造改革推進協議会

## 「経営トップ合同会議」委員名簿

(敬称略:業種別・アイウエオ順・平成30年11月16日現在)

役 職	氏 名	企業団体名	現 職
会 長	馬場 彰	繊維産業流通構造改革推進協議会	会 長
座 長	児島 康信	株式会社三景	取締役会長
委 員	伊藤 崇行	アイトス株式会社	取締役社長
委 員	井上 隆治	イギン株式会社	取締役社長
委 員	前田 和久	イトキン株式会社	取締役社長
委 員	大澤 道雄	株式会社オンワード樫山	取締役社長
委 員	小田嶋 勉	オンワード商事株式会社	取締役会長
委 員	橋本 節夫	株式会社カイトックファミリー	常務取締役
委 員	岩田 功	株式会社三陽商会	取締役社長
委 員	辰野 克彦	辰野株式会社	取締役社長
委 員	西村 隆	ツカモトユーエス株式会社	取締役社長
委 員	三宅 正彦	株式会社T S Iホールディングス	取締役会長
委 員	中谷 善紀	中谷株式会社	取締役社長
委 員	栗田 英俊	株式会社フランドル	取締役会長
委 員	外川 雄一	株式会社ボンマックス	取締役社長
委 員	松村 不二夫	ミドリ安全株式会社	取締役社長
委 員	北畑 稔	株式会社レナウン	取締役社長
委 員	畑崎 充義	株式会社ワールド	取締役
委 員	芝原 和宏	株式会社ワコール	執行役員 技術・生産本部長
委 員	諸藤 雅浩	伊藤忠商事株式会社	常務執行役員 ブランドマーケティング第一部門長
委 員	中山 正輝	株式会社G S Iクレオス	常務取締役 大阪支店長
委 員	宮野 尚	日鉄住金物産株式会社	執行役員
委 員	森崎 喜彦	株式会社スミテックス・インターナショナル	取締役社長
委 員	植木 博行	田村駒株式会社	取締役社長
委 員	堀松 涉	株式会社チクマ	取締役社長
委 員	圓井 亮	蝶理株式会社	執行役員 繊維第三本部長
委 員	藤本 清貴	帝人フロンティア株式会社	常務執行役員 衣料繊維第二部門長
委 員	豊島 半七	豊島株式会社	取締役社長
委 員	田坂 寛	豊田通商株式会社	執行役員
委 員	大平 裕一	丸紅株式会社	執行役員 ライフスタイル本部長
委 員	深澤 隆夫	丸和繊維工業株式会社	取締役社長
委 員	瀧 隆大	瀧定大阪株式会社	取締役社長
委 員	瀧 健太郎	瀧定名古屋株式会社	取締役社長
委 員	滝 一夫	タキヒヨー株式会社	取締役社長
委 員	赤塚 昭喜	日新実業株式会社	取締役社長
委 員	森 正志	モリリン株式会社	取締役社長
委 員	清川 要治	清川株式会社	取締役社長
委 員	斧原 正明	清原株式会社	取締役社長
委 員	大口 和男	株式会社三景	取締役社長

役 職	氏 名	企業団体名	現 職
委 員	島田 晋宏	島田商事株式会社	取締役副社長
委 員	橋本 惇巨	テンタック株式会社	取締役社長
委 員	中村 待朋	ナクシス株式会社	取締役専務
委 員	土屋 哲朗	株式会社フクイ	取締役社長
委 員	藤原 篤	一村産業株式会社	取締役社長
委 員	村井 研三	クラレトレーディング株式会社	取締役社長
委 員	西山 重雄	東洋紡株式会社	取締役執行役員 繊維・商事本部長
委 員	鳥越 和峰	東レ株式会社	テキスタイル事業部門長
委 員	中島 幸介	中伝毛織株式会社	取締役社長
委 員	島津 貞敏	日本毛織株式会社	取締役 常務執行役員
委 員	宇野 啓一	三菱ケミカル株式会社	高機能形成材料部門 繊維本部 繊維素材事業部 テキスタイル営業グループリーダー
委 員	吉田 直人	御幸毛織株式会社	取締役社長
委 員	竹歳 寛和	ユニチカトレーディング株式会社	取締役社長
委 員	松木 伸太郎	サカイオーベックス株式会社	取締役社長
委 員	上田 康彦	株式会社ソトー	取締役社長
委 員	八代 芳明	東海染工株式会社	取締役社長
委 員	藤井 基弘	株式会社そごう・西武	商事事業部 商事部 ユニフォーム・アパレル部部門長
委 員	種村 義昌	株式会社大丸松坂屋百貨店	法人外商事業部 法人営業推進部長
委 員	寺田 誠一郎	株式会社三越伊勢丹	法人外商事業部長
委 員	山口 聡一	イオンリテール株式会社	執行役員 商品管理本部本部長
委 員	豊島 直人	株式会社イトーヨーカ堂	執行役員 ライフスタイル事業部 事業部長
委 員	佐藤 元彦	株式会社丸井グループ	専務執行役員
委 員	伊藤 卓	はるやま商事株式会社	取締役社長

## 目 次

I.第 18 回「経営トップ合同会議」までの活動と課題	1
II.平成 30 年度 TA プロジェクト検討経緯及び成果報告	3
1.「ガイドライン」に基づく「聴き取り調査」報告	3
(1) 調査概要	3
(2) 調査結果	4
(3) 産地における「聴き取り調査」結果	6
(4) 調査総括	7
2.ガイドライン検討分科会活動報告	8
(1) 主な改定内容	8
(2) 活動状況	12
(3) 普及啓発活動	12
3.縫製業ガイドライン検討分科会活動報告	14
(1) 検討課題	14
(2) 活動状況	14
【参考 TA-縫製業ガイドライン資料】	15
4.ユニフォーム分科会活動報告	28
(1) 活動経緯及び内容	28
5.情報化分科会活動報告	28
(1) これまでの活動経緯	28
(2) 平成 30 年の検討事項	28
(3) 「SCM 統一伝票」	29
III.今後の進め方について	30
1.取引適正化について	30
(1) 「聴き取り調査」の実施	30
(2) 「歩引き」取引廃止の徹底	30
(3) 「取引ガイドライン第三版」の普及活動	31
2.TA 分科会活動について	31
(1) 取引適正化推進分科会(仮称)活動	31
(2) 情報化分科会活動	32
(3) ユニフォーム分科会活動	32











### 3) 決済方法の実情

平成28年12月の中小企業庁・公正取引委員会からの「下請代金の支払い手段に関する通達」<sup>1</sup>をもとに本年も、各社の決済方法については重点的に聴き取り調査を行った。

平成25年度の中小企業庁調査によると、大企業における代金支払いで、手形を50%以上利用している企業の割合は、日本の繊維産業以外の産業平均では7%強なのに対し、繊維産業では38.5%、繊維衣服等卸業では29.4%で、他の産業に比して手形の利用が多いとされている。

今回の調査結果では、手形取引から現金取引への流れは昨年も見られていたが、本年はその傾向が加速されていることが明確になっている。

#### ① 販売先からの受け取り

- i. 決済方法については、現金・期日指定現金をあわせた比率が、昨年は約半数の企業が60～70%程度であったが、本年は半数の企業で70%を超えている。現金の比率が90%を超えている企業も10社以上あった。一方、手形取引の比率は20～30%程度に低下している。
- ii. アパレル関係企業では現金決済の比率が高く、商社・副資材・テキスタイルでは手形の比率が比較的高い。
- iii. 電子債権の比率は概ね全業種で高まっている。
- iv. 電子債権を含む手形のサイトは概ね120日以内で収まっているが、150日、180日も見受けられる。全体の傾向としてはサイトの短縮化が進んでいる。

#### ② 仕入先への支払い

- i. 決済方法については、現金・期日指定現金をあわせた比率が、80%を超える企業が全体の三分の一以上にのぼる反面、電子債権を含む手形取引の比率が50%を超える企業も半数程度ある。ただし、手形の比率が60%をこえる企業は数社にとどまる。全体では現金対手形の比率は概ね半々程度である。
- ii. 商社、テキスタイル、流通・百貨店では現金払いの比率が高い傾向にある。
- iii. 電子債権を含む手形のサイトは大半が90日または120日である。
- iv. 電子債権は支払決済において比率が高まっており、50%を超える企業も10社程度あった。全体として現金化、サイトの短縮化が進んでいる。

販売、仕入れを問わず、「手形から現金へ」「長期サイトから短期サイトへ」の流れが明らかになっている。「手形は減少させる方針である」とのコメントをした企業は数多くみられた。また「150日以上のサイトの取引は社内ルール上不可」と定めることでサイトの短縮にも努めている企業もある。

流通・百貨店では仕入先に対する支払いは全て現金決済で行っている企業が多い。

### 4) CSR、コンプライアンス活動の状況

CSRの推進については社内に「CSR推進委員会」「社内コンプライアンス委員会」「リスク管理委員会」等の組織を立ち上げ、定期的に情報の共有化活動を行っている企業が増加している。独自のルールブックやハンドブックを作成して社内で説明会を行っている企業もある。

「自主行動計画」についても活動の一環として組み入れている企業も見られる。「下請法」「独禁法」等法令順守徹底をつとめている企業は多いが、「取引ガイドライン」を教育や研修に

<sup>1</sup>:平成28年12月14日公正取引委員会通達

大企業から率先して以下の取り組みを進めることを要請した。①下請代金の支払いはできる限り現金で。②手形等による場合は割引料などを下請事業者には負担させることがないよう、下請代金の額を十分に協議する。③手形サイトは120日(繊維業においては90日)を超えてはならないことは当然として、将来的には60日以内とするよう努める。

組み入れている企業は少ない。今後各社各層へのガイドラインの浸透をはかることが課題である。

### 5) 自主行動計画の浸透度

昨年は「知らなかった」「名前だけ知っている」企業が多数あったが、本年は参加企業、非参加企業を問わず、「概ね内容は理解している」「具体的に活動をしている」との回答が目立った。今後も引き続き認知活動につとめていく。

## (3) 産地における聴き取り調査結果

本年度は 23 社に対して実施した。内訳は「日本毛織物等工業組合連合会」会員企業 8 社、「日本綿スフ織物工業組合連合会」会員企業 11 社、「日本靴下工業組合連合会」会員企業 2 社、「日本撚糸工業組合連合会」会員企業 2 社となっている。

### 1) 「基本契約書」の締結状況

産地企業では「基本契約書」の締結は新規取引先、または、取引先から要望があった時のみ行われていることが多く、取引先の 8 割と締結している企業がある反面、数社のみとしか締結していない企業があるなどばらつきが大きい。取引先が総合商社などの大企業、または海外の場合は締結率が高い。「取引先との信頼関係があついで締結の必要性を感じない」「商慣習上締結の必要性を感じない」との意見もあった。

対象企業が委託加工業の場合は「委託加工指図書」のみで運用している場合もあるが、販売先からの締結要請が増加したこともあり、締結率は漸増傾向にある。

販売先、仕入先とも相手先のフォームで締結している場合が多く、今後は「基本契約書」の内容の妥当性についても調査をすすめたい。

### 2) 「発注書」の発行状況

「発注書」については販売先からは「ほぼ発行されている」という企業が多い。メール・FAX は認めているが、電話は不可という企業が大半である。中には「ほとんどもらっていない」という企業もあったが、仕入先に対しては概ね発行されている。

### 3) 「歩引き」取引の状況

今回調査した企業では、販売、仕入先共に廃止もしくは最初から行っていなかった企業は数社にとどまり、何らかの形で残っている企業が多かった。以下は「歩引き」についての意見例である。

(毛織物産地)

- 「歩引き」をされても利幅が大きい先は認めている。「歩引き」がトータルの利益と見合わない場合には取引は消滅していく。
- 「歩引き」は事務処理が煩雑なだけなので止めるべき
- 川下企業が率先して撤廃しない限り無くならず、法律で規制するしか方法はないのではないか
- 仕入先から要請がある場合は無くしている
- 廃止要請をしたが受けいれてくれなかった

(綿織物産地)

- 「歩引き」分は見積もりの段階から請求金額に上乗せしている
- 「歩引き」されている企業の規模が小さく影響はないので廃止の要請はしていない
- 販売先のトップの方針なので廃止できない
- センター納品費用、情報処理費用、などの名目でひかかれている

「歩引き」を行っている販売先数、「歩引き」金額とも減少傾向にあり、「歩引き」率は 3%～5% 程度である。「歩引き」が取引減少と共に自然消滅しているケースも見られる。

#### 4) 手形取引の状況

産地においても現金決済の比率は増加しているが、個々の企業によるバラツキは大きい。販売先からの支払いは100%現金もみられるが、総じて現金の割合が3~6割、残りが手形と電子債権である。サイトは、60~120日が多く、150日を超えるケースもあり、今回の調査ではサイトの短縮化は大きくは認められなかった。

仕入先については、昨年以上に現金による支払いが増加し、80%~100%現金払いという企業は全体の8割にのぼっており、手形の割合は少ない。

全般を通して期日指定現金、電子債権の占める割合は増加している。

#### (4)調査総括

参加企業においては「基本契約書」は、販売先、仕入先とも概ね締結しているが、産地企業においてはばらつきが大きく、大手取引先とのみ締結している企業や昔からの信頼関係があるとの理由から締結していない企業も多い。ただし、参加企業、産地企業に拘わらず新規取引先については「基本契約書」締結を必須条件としている企業が多い。

当協議会では「ガイドライン」の説明会を適宜開催するなど普及啓発活動を実施し、「基本契約書」締結の重要性については繰り返し注力している。「基本契約書」を締結することは、水掛け論的な紛争を防ぐ効果があり、販売先、仕入先と取引上のトラブルが発生した際には、締結することにより紛争の長期化が避けられることが多い。参加企業以外では、今なお、締結の重要性が十分理解されているとは言えず、今後も粘り強く活動を進めることが重要である。

「基本契約書」の締結については買い手側に有利な内容になることが多々見受けられる。売り手と買い手の立場が対等である基本契約書にするために、当協議会では、「基本契約書」の条文に「繊維産業流通構造改革推進協議会が取り決めた『取引ガイドライン』を遵守する」の一項を加えることを推奨している。

「歩引き」取引については調査を進めて7年が経過した。「経営トップ合同会議」では「歩引き」取引は「代金の減額を誘発する要因になりかねない」として、不透明で不適格な取引形態であると、平成22年の「経営トップ合同会議」では「歩引き」取引の廃止を宣言した。

更に昨年3月には日本繊維産業連盟と連名で「『歩引き』取引廃止宣言及び要請のお願いについて」、ならびに経済産業省からも同趣旨の出状を行い、廃止に向けた活動を加速している。

このような活動を進めてきた結果、「歩引き」が今日のビジネスには相応しくない取引形態であるとの認識は徐々に各企業に浸透しつつあり、「歩引き」廃止に向けて具体的な行動をおこしている企業は参加企業、産地企業を問わず増加している。

ただし、非参加企業の中には常習的に「歩引き」を実施している企業も多くあり、依然として根深い問題として残っており、今後も、非会員企業ならびに産地における「歩引き」廃止に向けての活動を粘り強く行っていく。

決済方法については、販売先、仕入先を問わず、現金決済(期日指定現金を含む)の比率がここ数年で急速に高まりつつある。「手形決済」も残っているが、サイトは短縮化の傾向が見てとれた。

電子決済(電子債権<sup>2)</sup>)の割合も年々増加しており、移行準備中の企業も見られる。また、現金化の流れの中で、「期日指定現金」の比率も増加しているが、担保がないことなど、与信管理上の課題が残っている。下請法での手形支払は90日以内と定められており、支払期日は遵守されている。下請法対象外企業との取引ではサイトは概ね120日以内に収まっており、手形支払期日150日以上サイトも残っているものの長期手形の比率は減少している。

<sup>2</sup> 電子債権:手形や売掛債権など企業間の金銭の受け払いを電子データで管理し、インターネットやファックスで決済できる新たなペーパーレスの債権。法的な正式名称は「電子記録債権」。2008年(平成20)12月に施行した電子記録債権法(平成19年法律第102号)によって導入された。これまで書面でやり取りしてきた手形や売掛債権に比べ、作成・交付・保管コストを低く抑えられるうえ、紛失、盗難、誤って複数取引先に渡す二重譲渡などのリスクを軽減できる。

(出典:日本大百科全書)

## 2.ガイドライン検討分科会活動報告

「取引ガイドライン第三版」の作成に向けて「ガイドライン検討分科会」を平成29年7月に立ち上げ、本年3月まで7回の分科会を行った。

現在の「取引ガイドライン第二版」が平成19年10月に策定されてから11年の年月が経ち、この間ビジネスモデルや商習慣も変化していること、平成28年12月に下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準が改正されたこと、「減額」「買ったとき」「不当な経済上の利益提供要請」など繰り返し見られる行為や、問題ないと認識しやすい行為、また繊維産業の特殊な事例が違反行為に追加されたことを踏まえ、「ガイドライン第二版」では触れていない内容についての議論を進めてきた。また、繊維産業におけるビジネスモデルの中には、サービスなのか業務なのかが判断しにくい事例や今までの「ガイドライン」に記載されている業務条件の一部には時代にそぐわない表記や内容もあり併せて検討を行った。

本年2月から進めてきた「縫製業に関するガイドライン」の策定、更には、染色加工業に関するガイドラインについての内容の改定を行い、平成30年8月28日に開催した「TAプロジェクト全体会議」にて、「取引ガイドライン第三版(案)」改定内容について報告及び説明を行った。

### (1) 主な改定内容

#### 1) TAプロジェクト「取引ガイドライン第三版」についての記載内容(「取引ガイドライン第三版」5頁)

「取引ガイドライン第三版」改訂に関する考え方について記載している。この中では、「歩引き」取引は一切行ってはいけない取引と定めている。

また、CSR活動にも触れている。その内容については、「責任あるサプライチェーン」に関する国際的な潮流も踏まえつつ、発注企業は自社に至るまでのサプライチェーン全体における法令遵守、適正な取引条件や労働環境等の確保について十分な確認と考慮すべき社会的責任を有するものである。

発注企業は自社におけるサプライチェーンに対する責任を積極的に果たすことにより、「エシカル(論理的)」や「サステナビリティ」といった要請に対応する必要がある。今後もCSRについては、各企業が国際標準に照らし合わせた活動を続けていくことが重要である。

このようなことから、「経営トップ合同会議」に参加している企業は、サプライチェーン全体における法令遵守、適正な取引条件や労働環境の確保等について、十分な確認と考慮すべき社会的責任を果たす役割を有していると記述し、発注企業が、自社におけるサプライチェーンにおいて、人権侵害、過酷な労働環境、労働関係法令違反等技能実習の適正な実施について問題がある可能性が認められた場合には、受注者に対して問題の确实な是正を求めることや、問題解決について実施されない場合には発注の停止等の検討も考慮しなくてはならないとした。

#### 2) 従来の「取引モデル編」と「取り決めを行う項目・内容の解説編」を一つに取りまとめ「取引モデル編・標準項目と内容の解説編」とした。(「取引ガイドライン第三版」7頁)

3) 「取引モデル編・標準項目と内容の解説編」では、「直接取引」と「間接取引」とを区分し、それぞれについて「計画情報項目」や「業務条件確認項目」「発注書に記載すべき項目」等の見直しを行い各標準を記載した。(「取引ガイドライン第三版」14頁～37頁)

4) 「業務条件確認項目」は従来の「業務条件項目」と「協議・確定すべき標準的内容」に加え内容についての説明文を加えている。(「取引ガイドライン第三版」直接取引業務条件標準項目 18頁～26頁・間接取引業務条件標準項目 31頁～36頁)

(記載例) 発注関連について

「取引ガイドライン第二版」における業務条件標準項目

業務条件項目	協議・確定すべき標準的内容
発注単位および引き取り単位について	発注単位、引取単位について事前に取り決めを行う。

「取引ガイドライン第三版」における業務条件標準項目

業務条件項目:発注単位および引取単位について

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
発注単位、引取単位について事前に取り決めを行う。	発注単位については、それぞれの業種によって呼称や発注の単位が異なる場合がある。一例として、織物に関する取引では、発注単位はm・反・疋等である。副資材では個・缶・巻等品種によって発注単位が異なり、発注者と受注者では発注単位や数量等についての取り決めには事前に協議が必要である。

5) 新たに加筆した業務条件標準項目

① 発注関連

i. 追加発注について(「取引ガイドライン第三版」19頁)

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
追加発注を行う際は、発注者は追加発注後、ただちに新たな発注書を発行し、受注者はこれを確認する。	追加発注(同一商材を新たに複数回発注すること)は、初回発注の際に発行した発注書記載の内容について全て完了した後、または、受注において初回投入が進行し、発注書記載の内容の変更が叶わない場合、同一商材であっても新規での発注とし、改めてただちに発注書を発行しなければならない。なお、追加発注の際は、初回発注時に取り決めた単価、納期等をそのまま適用してはならず、改めて当事者間でその都度協議して決定するものとする。





## (2) 活動状況

開催日	検討項目
第1回 平成29年7月19日	1 「取引ガイドライン検討分科会」趣旨説明
	2 繊維産業における「取引ガイドライン」と「自主行動計画」について
	3 今後の検討課題について
第2回 平成29年8月24日	1 ガイドライン全般を通じた意見
	2 自主行動計画内容取り込みに関する意見
	3 自由記入内容に関する意見
第3回 平成29年9月29日	1 ガイドライン第三版改訂主旨
	2 業務条件についての討議
第4回 平成29年10月26日	1 業務条件についての討議(続き)
	2 これまでのまとめ
第5回 平成29年11月30日	1 業務条件についての討議(品質関連を中心)
	2 これまでのまとめ
第6回 平成29年12月21日	1 業務条件についての討議(続き)
	2 これまでのまとめ
第7回 平成30年3月27日	1 取引ガイドライン第三版案の提示説明
	2 上記に関する討議
第1回 TAプロジェクト全体会議 平成30年4月18日	1 取引ガイドライン第三版案の説明と質疑
第2回 TAプロジェクト全体会議 平成30年8月28日	1 取引ガイドライン第三版案のTA-縫製業編、及びその他追加部分の説明と質疑

## (3) 普及啓発活動

経済産業省の委託事業(平成28年度取引条件改善事業・取引適正化の促進のための下請ガイドライン等普及啓発に関する事業)に基づき、①「下請適正化の促進のためのガイドライン」②「繊維業界における取引ガイドラインと自主行動計画」について、平成29年8月～平成30年3月にかけて全国繊維産地を中心に行った説明会(33回)の詳細は下記の通りである。

開催日		開催地区	開催会場	参加人数	参加企業数	参加団体数
月	日					
8	30	東京	東京ファッションタウンビル	63	31	5
9	5	大阪	大織健保会館	53	32	6
	6	西脇	繊維工業技術支援センター	33	13	8
	12	福井	織協ビル	31	22	3
	13	金沢	石川県地場産業センター	15	5	7
	27	尾張一宮	一宮地場産業ファッションデザインセンター	33	10	4
	28	津島	津島ウール会館	12	9	1



開催日		開催地区	開催会場	参加人数	参加企業数	参加団体数
月	日					
10	4	児島	倉敷ファッションセンター	14	10	0
	5	福山	広島県アパレル工業組合会館	40	22	4
	11	大阪	大織健保会館	51	31	1
	13	東京	東京ファッションタウンビル	32	24	5
	17	丹後	丹後織物工業組合	15	6	3
	18	西陣	西陣織会館	32	27	6
11	7	奈良	奈良県産業会館	20	12	1
	10	今治	テクスポート今治	34	19	6
	13	久慈	久慈グランドホテル	18	8	4
	22	東京	日鉄住金物産株式会社	17	8	0
	28	福岡	福岡商工会議所	17	12	1
	29	筑後	筑後商工会議所	7	6	1
12	8	富士吉田	山梨県産業技術センター	19	7	5
	11	名古屋	愛知県産業労働センター	13	4	2
	16	秋田	秋田市イヤタカ	24	19	1
1	15	福島	ハイテクプラザ福島技術センター	8	5	2
	22	桐生	桐生商工会議所会館	7	2	2
	23	大阪	大織健保会館	16	12	0
2	8	彦根	彦根グランデュークホテル	12	7	2
	8	東京	オンワードパークビルディングホール	38	25	3
	16	見附	見附商工会館	14	9	1
	19	和歌山	和歌山県工業技術センター	21	8	3
	22	山形	山形県産業創造支援センター	11	11	0
	23	鶴岡	庄内産業振興センター	11	10	1
3	12	浜松	遠州織物会館	11	9	2
	13	五泉	五泉ニット工業協同組合	20	17	1
計				762	452	91

### 3.縫製業ガイドライン検討分科会活動報告

平成19年10月に策定された「取引ガイドライン第二版」では、その必要性については十分認識しながらも、縫製業との間における取引に関する部分を作成することはできなかった。当時、一部の縫製業界関連団体に「ガイドライン」の作成について働きかけをしたが、諸事情から実現しなかった経緯がある。

今回は、下請法の運用基準の見直しや、自主行動計画が策定されたこと等、業界内でのコンプライアンスやCSRに対する意識の高まりがある中、経済産業省からの後押しもあり、改めて縫製業界関連団体との間で縫製業との取引に関するルール作りに取り組むこととなった。具体的には縫製業界関連団体2団体と縫製工場8社の協力を得て、「縫製業ガイドライン検討分科会」を立ち上げ検討を行ない、「縫製業ガイドライン」として取りまとめ、「取引ガイドライン第三版」に記載すべく取り組みを進めてきた。

#### (1) 検討課題

##### 【検討項目】

- 基本契約書に関して(縫製業に関わる特徴的な内容を記載)
- 発注書に関して(特徴的な内容を記載、例えば、賃加工、有償支給等)
- 計画情報項目に関して(特徴的な内容を記載、例えば、賃加工、有償支給等)
- 業務条件標準項目に関して(特徴的な内容を記載)
- 発注書に記載すべき項目に関して
- 委託加工契約書に関して

#### (2) 活動状況

開催日	概要	
第1回 平成30年2月20日	1	「縫製業ガイドライン検討分科会」趣旨説明
	2	今後の検討課題について
	3	「適正加工賃算出システム」について
第2回 平成30年4月6日	1	「取引ガイドライン」についての説明
	2	事前アンケート報告
	3	基本契約書及び発注書についての討議
第3回 平成30年5月18日	1	共有する計画情報項目についての討議
	2	業務条件標準項目についての討議
第4回 平成30年6月21日	1	「繊維産業における外国人技能実習の適正な実施等のための取り組み」について
	2	業務条件標準項目についての討議
	3	発注書に記載すべき項目についての討議
第5回 平成30年8月8日	1	検討事項についての討議
	2	委託加工契約書(例)について
第6回 平成30年10月18日	1	TAプロジェクト「取引ガイドライン第三版」(案)について
	2	これまでのまとめ

【参考 TA-縫製業ガイドライン資料】

(1) 共有する計画情報項目

生産・販売計画情報について、最低限共有すべき情報について、以下の表に整理する。

これらの情報は、

- ・主体者もしくは発注者側からは、「調達計画情報」として、受注者に提供する。
- ・受注者側からは、発注者からの調達計画における要求事項に対してどのように対応するかの計画情報を「供給計画情報」として、返信する。

ことで、取引先関係にある企業間において、情報を共有する。

主体者・発注者側からの計画情報:「調達計画情報一覧」 〈賃加工(純工/属工)〉

共有する情報項目	概要
調達基本情報	取引される商品の特定、発注に必要な基本情報 <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品品番 (ブランド、アイテム、サンプルNO)</li> <li>・絵型(デザイン画)</li> <li>・予定数量(投入ロット、色、サイズ数量)</li> <li>・発注予定日</li> <li>・納期予定日(一括納品・分割納品)</li> </ul>
生産計画情報	商品を作るために必要となる情報 <ul style="list-style-type: none"> <li>・原材料・副資材(品名、品番、規格、予定投入日、混用率、予定要尺、単価<sup>*1</sup>)</li> <li>・縫製仕様書予定投入日</li> <li>・型紙(CADデータ)予定投入日</li> <li>・ネーム、下げ札、洗濯表示、品質表示 (品名、品番、予定投入日)</li> </ul>
品質情報	取引される商品の品質に関して 特記すべき情報 品質基準、検査基準 <ul style="list-style-type: none"> <li>・原材料品質試験データ 提出予定日</li> <li>・特記事項</li> </ul>
調達価格情報	取引される商品の希望加工料金、予定上代 受注者が手配する副資材単価に関する情報 <sup>*2</sup>
納品先情報	取引される商品の納品場所、納品形態
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・知的財産権</li> <li>・その他、特記的な情報</li> </ul>

\*1\*2 属工時に必要

受注者側からの計画情報:「供給計画情報一覧」 〈賃加工(純工/属工)〉

共有する情報項目	概 要
供給基本情報	取引される商品の特定、受注に必要な基本情報 <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品品番 (ブランド、アイテム、サンプルNO)</li> <li>・絵型(デザイン画)</li> <li>・予定数量(投入ロット、色、サイズ数量)</li> <li>・納期予定日(一括納品・分割納品)</li> </ul>
生産計画情報	発注者からの調達計画における要求事項に対する生産計画情報 <ul style="list-style-type: none"> <li>・生産スペース</li> <li>・生産・加工期間</li> <li>・原材料・副資材入荷予定状況</li> <li>・生産仕掛り予定状況</li> <li>・原材料・副資材使用要尺</li> <li>・裁断予定報告、裁断報告</li> </ul>
品質情報	取引される商品の品質回答(要求品質に対する回答、特記すべき条件) <ul style="list-style-type: none"> <li>・原材料品質試験データ 受領状況</li> </ul>
供給価格情報	取引される商品の予定加工料金に関する情報 受注者が手配する副資材の単価に関する情報 <sup>*1</sup>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・知的財産権</li> <li>・その他、特記的な情報</li> </ul>

\*1 属工時に必要

主体者・発注者側からの計画情報:「調達計画情報一覧」 〈有償支給〉

共有する情報項目	概要
調達基本情報	取引される商品の特定、発注に必要な基本情報 <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品品番 (ブランド、アイテム、サンプルNO)</li> <li>・絵型(デザイン画)</li> <li>・予定数量(投入ロット、色、サイズ数量)</li> <li>・発注予定日</li> <li>・納期予定日(一括納品・分割納品)</li> </ul>
生産計画情報	商品を作るために必要となる情報 <ul style="list-style-type: none"> <li>・原材料・副資材(品名、品番、規格、予定投入日、混用率、予定要尺、単価)</li> <li>・縫製仕様書予定投入日</li> <li>・型紙(CADデータ)予定投入日</li> <li>・ネーム、下げ札、洗濯表示、品質表示 (品名、品番、予定投入日)</li> </ul>
品質情報	取引される商品の品質に関して 特記すべき情報 品質基準、検査基準 <ul style="list-style-type: none"> <li>・原材料品質試験データ 提出予定日</li> <li>・特記事項</li> </ul>
調達価格情報	取引される商品の希望加工料金、希望単価、予定上代
納品先情報	取引される商品の納品場所、納品形態
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・知的財産権</li> <li>・その他、特記的な情報</li> </ul>

受注者側からの計画情報:「供給計画情報一覧」 〈有償支給〉

共有する情報項目	概 要
供給基本情報	取引される商品の特定、受注に必要な基本情報 <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品品番 (ブランド、アイテム、サンプルNO)</li> <li>・絵型(デザイン画)</li> <li>・予定数量(投入ロット、色、サイズ数量)</li> <li>・納期予定日(一括納品・分割納品)</li> </ul>
生産計画情報	発注者からの調達計画における要求事項に対する生産計画情報 <ul style="list-style-type: none"> <li>・生産スペース</li> <li>・生産・加工期間</li> <li>・原材料・副資材入荷予定状況</li> <li>・生産仕掛り予定状況</li> <li>・原材料・副資材使用要尺</li> <li>・裁断予定報告、裁断報告</li> <li>・見積書</li> </ul>
品質情報	取引される商品の品質回答(要求品質に対する回答、特記すべき条件) <ul style="list-style-type: none"> <li>・原材料品質試験データ 受領状況</li> </ul>
供給価格情報	取引される商品の予定加工料金、予定製品単価に関する情報
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・知的財産権</li> <li>・その他、特記的な情報</li> </ul>

## (2) 縫製業に関するガイドラインの業務条件標準項目

### 1) 発注関連

#### ① 生産ロットの取り決めについて

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
発注者が受注者の基本とするミニマム生産ロット以下の発注を行う場合には、受注する意思を確認の上、価格、製品の品質、納期等について事前に取り決めを行なう。	発注者が、受注者の基本とするミニマム生産ロットを下回る数量の発注を行う場合には、最初に受注の意思を確認しなければならない。 また、受注が出来る場合には、価格についての協議や製品の品質等に関する取り決めを行わなければならない。

#### ② 発注書発行について

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
発注取り決め後、直ちに発注書を発行しなければならない。また、発注書の内容は、ガイドラインで取り決めていた全ての項目が記載されていなければならない。	メモやメール等で発注書の代替えとしている場合もある。また、発注書の記載内容には、ガイドラインで取り決めた項目が記載されていない場合もある。このことは、価格が不明朗な形で生産を余儀なくされることに繋がり、結果的には受注者が望む適正な価格に至らないことになる。 但し、不確定な内容について事前に受注者の了解を得た場合には、発注書に関わる内容を記載した補充書面を取り交わさなければならない。

#### ③ 発注書発行後の内容等の変更について

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
発注書発行後は理由の如何を問わず、受注者の納品、発注者の引取を100%遵守することが前提となる。発注者が発注書発行後にサイズアソート・数量・色変更・追加等の内容についての変更を申し出た時は、受注者は変更内容等について、変更を認める場合の条件(納期・価格・品質等)を明確にした上で協議し取り決めを行なう。	無駄な在庫及び販売機会損失の削減の目的に立った場合、生産計画の変更が可能な場合には、サイズアソート・数量・色変更等を行う方が効果的である。 そのため、発注者が発注書発行後にサイズアソート・数量・色変更・追加等についての申し出た時は、受注者は生産計画の変更が可能か確認した上で協議を行うことが望ましい。変更を認める場合には、新たな条件(納期・価格・品質等)を明確にした上で協議し取り決めを行なう。 発注書発行後の変更は、受注者の意向を反映すべき事項であり、発注者は新たな条件が合わないことを理由に発注を取りやめる場合には、受注者の生産工程が大幅に変更することも考えられるので、補償等について協議を行わなければならない。

#### ④追加発注について

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
<p>追加発注を行う際は、発注者は追加発注後、ただちに新たな発注書を発行し、受注者はこれを確認する。</p>	<p>追加発注（同一商材を新たに複数回発注すること）は、初回発注の際に発行した発注書記載の内容について全て完了した後、または、受注者において初回投入が進行し、発注書記載の内容の変更が叶わない場合、同一商材であっても新規での発注とし、改めてただちに発注書を発行しなければならない。</p> <p>なお、追加発注の際は、初回発注時に取り決めた単価、納期等をそのまま適用してはならず、改めて当事者間でその都度協議して決定するものとする。</p>

## 2) 価格関連

### ①基本加工料金の取り決めについて

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
<p>基本加工料金の取り決めについては、発注者が要求する生産数量、納期、品質（製品のグレード）等について、受注者と協議し取り決める。</p>	<p>基本加工料金算出方法については、予め、受注者は具体的な算出方法を示し、発注者の要求する内容について見積もり加工料金を提示する必要がある。但し、提示した見積価格について、発注者と要求する数量・品質（グレード）等について協議し取り決めることが望ましい。</p> <p>また、下請工場、孫請け工場を使用する場合にも発注者と協議し取り決める必要がある。</p> <p>なお、属工の場合の基本加工料金の取り決めについては、受注者が手配する副資材の数量のロス率や副資材発注・管理に対する掛かる作業の費用等を十分に協議し取り決めを行うことが重要である。</p>

### ②価格の交渉について

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
<p>発注者及び受注者は、経済情勢の大きな変化（エネルギーコストの上昇、材料費の大幅な変動、人手不足による最低賃金及び労務費の引上げ、運送費のアップ等）の要因に伴い、価格改定の必要性があると判断した場合には、交渉についての要請を行うことが出来る。要請があった場合には、双方は、これらの影響を勘案し、十分に協議をした上で取引価格を取り決める。</p>	<p>消費者が求める品質・価格でものづくりを行い、繊維業界全体としての競争力を高めるためには、各工程において取引数量、納期、品質等の条件、材料費、労務費等について関係者で協議をした上で、合理的な価格決定が行われることが不可欠である。特に、エネルギーコストの上昇や最低賃金の引上げによる労務費の増加といった、原価の増加に関わる対応については、ルール等を踏まえ、取引企業間で十分に協議を行った上、価格を決定することが望ましい。</p>



### ③ 割引価格の条件について

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
<p>早期発注、大量発注、閑散期における発注は、受注者にとって生産計画の効率化を促進する。このようなことから、発注者から割引価格の要請があった場合には、受注者は発注者に割引価格等に関するインセンティブを明確にした上で協議し取り決めを行う。但し、取り決めた数量、単価・仕様・納期等の変更は不可とする。</p>	<p>受注者にとっては、早期に発注を受けることや、大量発注、閑散期を利用した発注は、生産計画の効率化に繋がると共に、製品の安定、品質の向上にも良い影響を与えると考えられる。従って、受注者は安定した生産を行うためには、上記の環境下での受注を積極的に受けることが出来る。その際には、自社における具体的な割引価格の条件を提示し、十分に協議を行うことが双方にとってメリットが生じる可能性がある。但し、発注者は一度提示した数量等の大幅な変更は買ったときの行為となることから、数量変更等の条件についても十分な協議が必要である。</p>

### ④ 割増価格の条件について

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
<p>発注者の意向で、ミニマム生産ロット以下の数量の発注や通常納期を短縮した特急仕上げ指示等を発注する場合には、受注者は発生するコストを明確にし、事前に割増条件を提示した上で協議し取り決める。</p>	<p>発注者は販売効率を上げるため、最低限必要な数量の発注や売上動向を検討し通常の工程日数より短い特急仕上げを要求する場合がある。受注者は、これらについての発注を受けることにより、予定していた生産工程の変更等を余儀なくされる。従って、受注者は発注内容の検討を行った上で、受注するか否かの判断を行うと共に、受注に関する具体的な条件を提示した上で協議し取り決めることが望ましい。但し、受注者が受けることが出来ないと判断し、その旨を発注者に伝えたことにより継続してきた信頼関係を壊すことは出来ない。</p>

## 3) サンプル関連

### ① サンプルの費用分担について

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
<p>発注者から依頼された商品及び開発に関わる全てのサンプルについては、使用目的や状況に応じて費用分担を行うこと等を事前に協議し、取り決めを行なう。</p>	<p>発注者から依頼されたサンプルについては、取引上のこともあり受注者は要請を断ることも出来ないことが多く、結果としてサンプルを提供し負担している場合が多い。受注者にとっては、販売先(ブランド数)が多ければ多い程、費用負担は重くなる。そのため、発注者から要請を受けたサンプルについては、使用目的や状況に応じて費用分担を行うこと等について事前に協議し、取り決めを行なうことが望ましい。受注者が新商品を提供することについては、受注者の販売拡大を目的としているためこの限りではない。</p>

#### 4) 品質関連

##### ① 品質に関わる責任範囲について

###### i. 発注者に関わる責任範囲について

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
<p>発注者に関わる責任範囲について以下の通り取り決めを行う。</p> <p>① 品質に関する自社管理基準値の明確な提示、及び商材特性・使用方法についての事前打合せの実施</p> <p>② 取引対象となる商材を利用する商品についての企画仕様情報(デザイン特性や使用方法等について)の受注者への提供・開示</p> <p>③ 発注者が採用、支給した商材に関するクレームに対する責任</p> <p>④ 決めた内容に変更が生じた場合の速やかな連絡と協議の実施</p>	<p>品質に関わるクレームが生じた場合、原則、製品を製造した企業が責任を負うことになっている。また、繊維製品については、各段階での工程により製品の瑕疵が生じることもあり、製造責任について発注者、受注者それぞれの言い分が大きく異なる場合が多い。そのため、事前に、それぞれの責任範囲を確認した上で、取引を行うことが必要である。</p> <p>実際にクレームが発生した場合には、その対応によって生じた受注者の費用(スポンジ加工料金等を含む)については、発注者はその分担について責任をもって関係者と協議をしなければならない。</p> <p>但し、最終製品に関するクレームが生じた場合には、顧客に対する説明責任及び補償等については、製造責任者が負うものである。</p>

###### ii. 受注者に関わる責任範囲について

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
<p>受注者に関わる責任範囲について、以下の通り取り決めを行う。</p> <p>① 品質に関する発注者側の品質管理基準の確認および商材特性・使用方法についての事前打合せの実施</p> <p>② 発注者から管理基準値の提示(要求)を受け、責任を持った生産の実施</p> <p>③ 品質管理基準に満たされていないことを要因に発生したクレームに対する責任</p> <p>④ 「量産見本品」より「本生産品(バルク)」の品質等が発注者側の管理基準を下回り、発生したクレームに対する責任</p> <p>⑤ 取決めた内容に変更が生じた場合の速やかな連絡と協議の実施</p>	<p>品質に関わるクレームが生じた場合、原則、製品を製造した企業が責任を負うことになっている。また、繊維製品については、各段階での工程により製品の瑕疵が生じることもあり、製造責任について発注者、受注者それぞれの言い分が大きく異なる場合が多い。そのため、事前に、それぞれの責任範囲を確認した上で、取引を行うことが必要である。</p> <p>実際にクレームが発生した場合には、その対応によって生じた発注者の費用については、受注者はその分担について責任をもって関係者と協議をしなければならない。</p> <p>但し、最終製品に関するクレームが生じた場合には、顧客に対する説明責任及び補償等については、製造責任者が負うものである。</p>

##### ③ 品質保証に関する取り決めについて

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
<p>取り決められた品質管理条件を満たさないことを要因として、クレーム・損害が発生した場合には、製造物責任法を前提に当事者間で補償を含む対応について協議する。</p>	<p>発注者・受注者に関わる責任範囲及び左記に記した内容等によりクレームや販売機会損失及び消費者に対する補償等が生じた場合には、製造物責任法を前提に当事者間で協議することが望ましい。</p> <p>なお、これらの解決には基本契約書を締結することが重要である。</p>

## 5) 納期関連

### ① 納期の取り決めについて

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
<p>納期は当事者間で予め協議し取り決める。また、発注書発行時には取り決めた期日を必ず発注書に記載しなければならない。</p> <p>なお、発注者と受注者間で取り決める納期は、発注者が提供する原材料及び副資材等が受注者側と取り決めた到着日からの取り決めた納期でなければならない。</p>	<p>現況の納期確定に至るプロセスは、市場の状況を分析した上で、ギリギリまで投入の時期、数量等の判断を行っている。従って、当事者間では十分な打合せを経て取り決められていると判断するのが妥当である。</p> <p>発注書記載項目に一部記載されない場合には、補充書面を取り交わし齟齬のないようにしなければならない。</p> <p>また、納期については、発注者側が必要とする時期や場所に到着する日をもって納品日としていることから、納期は最終引取期日とする。</p>

### ② 納期変更の取り決めについて

#### i. 納期遅れについて

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
<p>仕様の変更や原副材料の納期遅れ、品質の問題発生等により、納期の遅れが生じると判断した場合には、納期の変更について改めて当事者間で協議し新たな納期の取り決めを行う。</p>	<p>昨今の取引では、取引当事者間での打合せをした上で納期が設定されている場合が多い。しかしながら、原副資材等の納期遅れ、品質問題が生じ納期の変更を余儀なくされる。このような場合には、当事者は納期の変更を申し出ると共に迅速に当該者と協議しなければならない。</p> <p>なお、当事者はこの事案についてキャンセルをする場合には、当該者の大幅な生産計画及び工程の変更が生じるため、その補償等について協議を行わなければならない。</p>

#### ii. 量産品の先上げについて

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
<p>発注者の都合により、量産品の先上げを行う場合には、それに伴う追加加工料金(工程変更に関わる費用及び残業代等)について協議し取り決めを行う。</p>	<p>発注者が受注者に量産品の先上げを要請した場合には、受注者は生産工程の状況を判断した上で受諾の可否を伝えなければならない。受諾する場合には、その生産状況に応じて先上げに関わる費用も変わることになることから、その都度、掛かる費用について協議し取り決める必要がある。</p>

### iii. 納期遅れ、欠品時の対応および損害等が発生した場合の補償について

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
納期を明確にした上で、納期遅延及び欠品をした場合の対応、及び損害等が発生した場合の補償について、その都度、協議し取り決めを行なう。	発注行為は納期遅延や欠品を前提として行われるのではなく、納期遅延及び欠品に関する対応、損害が発生した場合の補償に関する取り決めは行われていない。しかしながら、その様な状況・状態が生じる可能性も否定し難く、受注者の諸事情から生じた納期遅れ及び生産工程の問題から生じた欠品により、発注者に損害が発生したときには、その補償について当事者間で協議し取り決めを行う。 なお、発注者の事由により生じた納期遅れ等に関する補償はこの限りでない。

## 6) 在庫関連

### ① 納期内の全量引取について

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
発注者は発注書に記載された商品について、受注者の瑕疵による事由以外は記載された指定納期日を最終引取期日とし、全量引き取りの義務を遵守しなければならない。	最終引取期日とは発注書に記載された納期である。発注者は、自ら発行した最終引取期日以内には全量引取をしなければならない。 また、発注者は予め製品に関する検品期間を受注者と協議し取り決め、製品に関する瑕疵等の検査を行う義務がある。

### ② 最終引取期日の延長について

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
発注者の事情により最終引取期日を延長して、全量引取及び分割納品による残在庫の引取りを要請する場合には、最終引取期日前に受注者に要請し、保管に関する費用、期間、品質の維持方法等について協議し取り決めなければならない。	発注者は、自社の意向で全量引取に関する最終引取期日を変更したいときには、事前に要請しなければならない。受注者は発注者の意向に添うことが出来るか否かの判断を速やかに伝えなければならない。最終引取期日の変更を受け付ける場合には、製品の保管に関する費用、期間、品質の維持方法、保険等について協議し取り決めを行うことが必要となる。 但し、受注者が発注者の意向に添うことが出来ない場合には、発注者は速やかに全量を引き取らなければならない。

### ③ 縫製加工後に残った原副材料の取扱いについて

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
縫製加工後に残った原材料及び副資材については、発注者は速やかに引取を行わなければならない。引取が出来ない場合には、保管又は破棄についての取り決めを行う。なお、保管する場合には保管に掛かる費用や廃棄する場合の費用についても取り決めを行う。	縫製加工後に残った原材料及び副資材については、予め、納品後何日以内と期日を取り決め、発注者が引き取らなければならない。 その上で、保管や廃棄をお願いする場合にはその掛かる費用については、原則、発注者が負担する。 但し、受注者のミスにより生じた残在庫についてはこの限りではない。

## 7) 配送関連

### ① 運賃負担条件の取り決めについて

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
少量配送、遠隔地への配送、チャーター便を利用した配送等に掛かる費用については、縫製加工料金に含まれていないか取り決めを行っていない場合が多い。そのため、上記の内容に関する運賃等について予め当事者間で協議し取り決めを行う。	一般的に、縫製加工料金には、予め取り決めた納品方法(納品場所・数量・運搬方法等)により掛かる配送費等も含まれている場合が殆どである。しかしながら、左記に記載した通常配送以外の配送料負担については、受注者の問題発生による事由を除いて、掛かる費用負担については協議が必要となる。

### ② 分割納品の対応の取り決めについて

協議・確定すべき標準的内容	内容についての説明
発注者が納品方法について分割納品を要請した場合には、分割納品で生じる運賃の費用負担について事前に協議し取り決めを行う。	現況では、分割納品の比率が高まり運賃の費用負担が増加傾向にある。運賃は一般的には取引価格に含まれており、当初取り決めた取引価格では利益の損失を生じることになるため、予め、分割納品についても、回数、数量等を協議し、運賃負担分を当事者間で確認することが重要である。

### (3) 発注書に記載すべき項目

発注書に記載すべき項目は、取引対象商品を特定する必須項目と数量、納期、単価、及び取引対象商品の特性に起因する付帯項目とから成る<sup>3</sup>。

次表において、発注書における必須項目を整理する。

ただし、必須項目及び記載内容は、取引対象商品ごとによって異なる場合がある。また、付帯項目は、取引対象商品の特性より項目が提示されており、出荷可能日、原産国、生産工場情報、サンプル関連情報等があげられている。

#### 発注書に記載すべき項目 〈貸加工(純工/属工)〉

記載項目		記載概要
必須項目	発注書 NO	
	発行日	日付
	契約当事者	発注者(企業名、担当者) 受注者(企業名、担当者) 主体者(企業名、担当者)
	関連シート番号	計画情報共有シート番号/業務条件確認シート番号
	製品関連情報	(1)展開ブランド (2)アイテム・製品品番(アパレルが使用している製品品番)・サンプルNO (3)縫製仕様書予定投入日 (4)型紙(CADデータ)予定投入日 (5)原材料・副資材(品名、品番、規格、予定投入日、混用率、予定要尺) (6)ネーム、下げ札、洗濯表示、品質表示 (品名、品番、予定投入日)
	発注数量	SKU単位(品番別、色番別、サイズ別)の数量
	納期	日付 納期とは発注者の指定場所到着日とする 納期とは最終引取期日とする 分割納品の場合はそれぞれロットごとの納期を設定
	単価	加工料金、副資材単価 *1 (参考として流通での販売価格を提示)
	決済条件(期日・方法)	現金、手形、サ仆、締日、起算日
	納品先	主体者、発注者の指定場所を明記
品質	試験データの添付の有無 品質に関して特筆すべき条件の記載	
知的財産権	商標権取得及び登録等の有無	
付帯項目	その他の情報	原産国

\*1 属工時に必要

<sup>3</sup> この発注書に記載すべき項目及び内容に関しては、既存の取引に際して利用している発注書、発注 EDI における項目を否定するものではなく、現行システムとの比較から不足している内容を補完して頂くことを想定している。

発注書に記載すべき項目 〈有償支給〉

記載項目		記載概要
必須項目	発注書 NO	
	発行日	日付
	契約当事者	発注者(企業名、担当者) 受注者(企業名、担当者) 主体者(企業名、担当者)
	関連シート番号	計画情報共有シート番号/業務条件確認シート番号
	製品関連情報	(1)展開ブランド (2)アイテム・製品品番(アパレルが使用している製品品番)・サンプルNO (3)縫製仕様書予定投入日 (4)型紙(CADデータ)予定投入日 (5)原材料・副資材(品名、品番、規格、予定投入日、混用率、予定要尺) (6)ネーム、下げ札、洗濯表示、品質表示 (品名、品番、予定投入日)
	有償支給原料情報	有償支給原材料・副資材の到着日 品名、品番、規格、予定投入日、混用率、要尺、数量、単価、金額 決済期日及び決済方法
	発注数量	SKU単位(品番別、色番別、サイズ別)の数量
	納期	日付 納期とは発注者の指定場所到着日とする 納期とは最終引取期日とする 分割納品の場合はそれぞれロットごとの納期を設定
	単価	製品単価 (参考として流通での販売価格を提示)
	決済条件(期日・方法)	現金、手形、サ仆、締日、起算日
	納品先	主体者、発注者の指定場所を明記
	品質	試験データの添付の有無 品質に関して特筆すべき条件の記載
知的財産権	商標権取得及び登録等の有無	
付帯項目	その他の情報	原産国

#### 4.ユニフォーム分科会活動報告

##### (1)活動経緯及び内容

1)エンドユーザーとの取引(B to C)における「基本契約書(例)」を策定し具体的に運用するよう説明会等で周知活動を行った。

2)「ガイドライン」の普及啓発活動の実施

分科会参加企業や業界団体において「ガイドライン」についての説明会を実施した。また、NUC 資格認定制度初級試験に「取引ガイドライン」に関する設問を取り入れた。

#### 5.情報化分科会活動報告

##### (1)これまでの活動経緯

「情報の共有化」については、標準プラットフォームの構築に向け平成 22 年から検討を重ねてきたが、総論では賛成するものの、実際に導入、運用する段階では自社のシステムとの兼ね合いや、導入費用に対してメリットが殆ど生じない等の理由から実現できず、平成 27 年に見送った経緯がある。

またその後、経済産業省が発表した「アパレル・サプライチェーン研究会」報告書での指摘を受けて、製品コードやビジネスプロトコルの標準化に向け、経済産業省とも連携して取り組んだが、業界内から標準化に向けた積極的な意見は聞かれず、標準化への取り組みについても見送ることとした。

これらを踏まえ、当協議会では「情報の共有化」事業の今後の進め方について、具体的に再検討することとした。

##### (2)平成 30 年の検討事項

今年度は繊維産業の取引の中でも、最も取引先口座数が多く、尚且つ中小・零細企業の割合も高い中で取引を行っている副資材コンバーター・メーカーに目を向け、情報の共有化として、受発注業務を効率的に行うための書式の統一化について、その可能性を検討した。

アパレルメーカー、商社、縫製工場からの発注を、副資材コンバーターやメーカーがどのように受注しているか、問題・課題はないか、発注フォーマットの書式の統一化の意義や可能性等について調査した。

調査結果は以下の通りである。

1)取扱品目の中でレーベル関連の副資材コンバーター・メーカーでは、各社オリジナルのフォーム(WEB オーダーシステムやエクセルフォーマット等)を持っているが、それを使用している発注者は少なく、発注側のフォーマットで行っていることが多い。

2)フォーマットの違いは発注者の特性によるところで、統一するのは非常に難しく、また、受注側も、フォーマットを統一すると同業他社との差別化が出来ず競争にならないという考えがあり、発注者のフォーマットに対応することも自社の強みである、とする副資材コンバーター・メーカーもあった。

3)附属関連の副資材コンバーター・メーカーでは各社ともオリジナルフォームは持っておらず、基本的に発注側のフォーマットで受注をしている。他にも正式な発注書ではなく、仕様書に直接数量を記入することで発注書の代替とする方法で受注しているケースも多くあった。

しかしながら、このやり方がサンプルから量産に至る流れの中で発注がとらえやすく都合が良い、との意見もあった。

これらを踏まえ、発注フォーマットを統一することの意義について確認したが、現状の受注方法についての問題意識は薄く、統一することに対する否定的な意見もあった。様々なフォーマットに対応することや、サンプルから量産に至る流れの中で業務を行っている現状もサービスの一環、と認識し自社の強みと考えていることから、フォーマットの統一は行わず、当面、各社の判断に委ねることとした。



### (3)「SCM 統一伝票」

「SCM 統一伝票」は従来の各社専用伝票に代わるものとして平成 22 年から運用を開始し、計画当初は年間 40 万枚の使用を見込んでいたが、切替えに伴う費用負担や伝票レス化が進んだ事もあり採用企業は限られている。ここ数年では年間 10 万枚弱の使用で推移をしている。

なお、平成 29 年 5 月には「SCM 統一伝票」の PDF 版の運用を開始した。これは、紙専用のドットプリンターのメンテナンスが近い将来には出来なくなることを踏まえ PDF 版を策定したものであるが、現状では PDF 版を使用している企業は少なく、今後の普及拡大が課題である。

### Ⅲ.今後の進め方について

#### 1.取引適正化について

##### (1)「聴き取り調査」の実施

経営トップ合同会議参加企業には、法令遵守はもちろんの事、ガイドラインで取り決めた事項についての遵守と実行が求められている。参加企業に例年実施している「聴き取り調査」は、取引適正化や取引の透明性を確認するうえで中核となる重要な活動である。また、産地に対する「聴き取り調査」も本年で5年目となり、実態の把握が進んでいる。

当協議会では、取引上のトラブルによる相談をしばしば受けるが、ほとんどの場合、「基本契約書」が締結されておらず、そのことで事態の悪化や、解決が長引いているケースが多い。このようなことから、「基本契約書」の締結をすることで、取引上の紛争が発生した際に、双方が公平公正な立場で解決できることを訴えている。

参加企業における「基本契約書」の締結は、販売先、仕入先とも概ね進んでいるものの、産地企業においては温度差が大きく、大手取引先とのみ締結している企業や昔からの信頼関係があるとの理由から締結していない企業も多い。また、「基本契約書」の多くは買い手優位の片務的内容であるのが実情である。「基本契約書」の締結については、重要性の認識は深まったものの、参加企業、産地ともに締結率が上がっていないのが実態である。今後は、多くの企業が「基本契約書」を締結することを目指した活動をすると共に、「基本契約書」の内容が、「ガイドライン」に沿ったものであるかについても「聴き取り調査」を通じて検証を継続していく。

「歩引き」取引については参加企業では「聴き取り調査」開始当初に比べ、廃止している企業が殆どで大きく前進しているが、産地においてはいまだに根強く残っている。

一方、決済方法については手形から現金化の流れが加速しており、長期サイトの手形取引についても減少していることが確認できている。

「聴き取り調査」は継続的に行うことが重要であり今後も実施していく。また、本年は「ガイドライン」の改定を行ったことから、参加企業、各産地に対して改定された内容についての説明会を実施し、理解と浸透を図る活動を推し進めていく。

##### (2)「歩引き」取引廃止の徹底

「歩引き」取引が、今日のビジネスには相応しくない取引形態であることは参加企業は既に十分認識している。一方、残念ながら非参加企業の中には「歩引き」取引を平然と行っている企業も多い。また、「歩引き」に関する問合せは多く、殆どが「『歩引き』をされて困っている」との内容である。

下請法に抵触しているのではないかと苦情もある反面、法令適用外の資本関係における「歩引き」取引が存在していることも多い。

前述のように、この会議では平成22年に「歩引き」取引の廃止を宣言し、参加企業は具体的な行動を行ってきた。また、繊維産業全体から「歩引き」取引の廃止を目指して、昨年3月には当協議会と日本繊維産業連盟の連名で、業界4600社に対して「『歩引き』取引廃止宣言及び要請のお願いについて」の要請文を出状した。

「歩引き」取引の廃止については地道な活動が重要であり、今後は「下請法」に抵触するか否かを問わず、繊維業界全体からの「歩引き」取引の廃止を目指し、以下の活動を継続していく。

- 1) 参加企業は企業の社会的責任を果たす意味でも、各社の仕入先、販売先に「歩引き」取引の廃止を要請する。
- 2) 要請後も「歩引き」取引を継続している場合は、企業の社会的責任を鑑み、参加企業は自社の「歩引き」廃止の取り組みや今後の取引等についての説明と協議を進める。
- 3) 事務局は関連する業界団体を通じ、非参加企業に対して、「ガイドライン」の普及活動とあわせて「歩引き」取引の廃止についての啓蒙活動を実施する。

### (3)「取引ガイドライン第三版」の普及活動

当協議会は平成 16 年の「ガイドライン第一版」作成以来、産地を含む全国各地において機会ある毎に説明会を開催してきた。

本年度は、11 年ぶりに改定した「取引ガイドライン第三版」の作成を機に、参加企業、非参加企業、産地を問わず、ガイドラインの内容についての浸透をはかるべく、各業界団体との連携強化を図り、説明会の開催等に取り組んで行く。

「基本契約書」の締結促進、計画情報の共有など、基本的かつ普遍的な取引上のルール等を各企業の経営層から第一線で活躍している方々に理解して貰うことは、取引の健全化にとって極めて重要である。

また、長年の課題であった「縫製業ガイドライン」についても策定したが、今まで取組みの出来ていなかった縫製業界、特に、策定にあたり分科会メンバーとして参加した、「日本アパレルソーイング工業組合連合会」と「日本輸出縫製品工業組合」両団体との連携強化に努め、傘下の縫製工場を中心に講習会やセミナーを開催するなど、「縫製業ガイドライン」の周知活動を実施すると共に、併せて、縫製業と関連している業種で発生している課題の現状を把握するために「聴き取り調査」を行い、「ガイドライン」の浸透に取り組んで行く。

既に、「経営トップ合同会議」参加企業は販売先や仕入先に対して具体的な説明等の行動を起こしており、参加企業を介して、徐々にではあるが、繊維業界におけるスタンダードであるとの共通認識になりつつある。

参加企業はもとより、産地における企業や非参加企業に対して、「ガイドライン」が存在することの理解と浸透を如何に図るかが継続的課題であり、今後も引き続き、経済産業省並びに各業界団体との連携を図りながら普及啓発活動を推進していく。

## 2.TA 分科会活動について

### (1)取引適正化推進分科会(仮称)活動

繊維産業技能実習協議会が今年 6 月に発表した「繊維産業における外国人技能実習の適正な実施等のための取組」の中では、「発注企業の社会的な責任」が今後取り組むべき項目として明記されている。以下、その内容を抜粋して紹介する。

「平成 25 年のバングラデシュにおける『ラナ・プラザ』ビルの崩壊事故を契機に、国際的なサプライチェーンを有するアパレル企業に対し、新興国・途上国の受注企業における人権や労働環境等の問題に係る責任が問われることとなった。

平成 27 年の G7 エルマウ・サミット首脳宣言が『責任あるサプライチェーン』を掲げ、企業にサプライチェーンに対するデューデリジェンス(以下「DD」)手続の実施を奨励したことを受け、平成 29 年 2 月、OECD において、『衣類・履物セクターにおける責任あるサプライチェーンのための DD ガイダンス』(以下「OECD ガイダンス」)が策定・公表された。OECD ガイダンスは、国連の持続可能な開発目標(SDGs)の目標 8(経済成長と雇用)の実現に資するものと位置づけられており、賃金や労働時間等の労働環境や環境保護等のリスクについて、自社及びサプライチェーンにおける現実的または潜在的害悪の特定、中止、防止、緩和等の DD の実施を求めている。」

すでに、繊維ファッション業界でも各業界団体や、大企業を中心として各企業単位で CSR に対する取り組みは進んでいる。CSR は企業が利益を追求するだけでなく、組織活動が社会へ与える影響に責任をもち、あらゆるステークホルダー(利害関係者:消費者、投資家等、及び社会全体)からの要求に対して適切な意思決定をする責任を指している。CSR は企業経営の根幹において企業の自発的活動として、企業自らの持続性を実現し、また、持続可能な未来を社会とともに築いていく活動である。

国内における CSR に対する取り組み方については、法令遵守等、取引適正化は避けて通れない重要部分である。そのようなことから、将来的には取引適正化についての企業認証制度も視野に入れた検討が必要となってきている。当協議会では、このような国際的な潮流も踏まえつつ、TA プロジェクトに「取引適正化推進分科会(仮称)」を立ち上げ、更なる取引適正化に努めていきたい。

## (2) 情報化分科会活動

現在、IoT の活用やビッグデータの分析能力の向上、人工知能 (AI) の実用化によって産業構造や就業構造が大きく変化する過程にある。経済産業省は「Connected Industries」を掲げ、機械、データ、技術、人、組織等、様々なつながりにより新たな付加価値が創出される産業社会を目指している。

こうした「Connected Industries」の実現は、業種・業態やこれまでの IT 化の取組み度合いなどによって、多種多様である。工場内の「つながり」にとどまるものもあれば、取引先や同業他社との繋がり、顧客や市場と直接つながっていくものもある。既存の関係を超えて、広く繋がることで新たな産業構造の構築にもなっていくと考えられる。

一方、当協議会が長年に亘り取り組んできた「情報の共有化」や「ビジネスプロトコルの標準化」については、前述したように、各企業とも現状になんら不都合を感じていない場合がほとんどで、更に投資コスト、業務改革の必要性などがハードルとなり標準化の要望は高くない。このような状況の中、今後の「情報の共有化」事業に対する取組み方に関しては、抜本的な見直しが求められている。

今後の取組みについては、「Connected Industries」等の実現により新たなビジネスモデルが生まれる可能性も踏まえて、他の繊維業界団体とも連動して、繊維業界における新たなビジネスモデルに関する情報を収集し、改めて「情報の共有化」に関する可能性について検証を行いたい。

## (3) ユニフォーム分科会活動

本年度新たに策定した「取引ガイドライン第三版」の周知活動や、ユニフォームを利用するエンドユーザーとの取組みの一環として策定した「基本契約書(例)」の活用を含めた啓発活動に取り組んで行く。

また、ユニフォーム分科会の在り方については、業界での違反事例が生じていることから見直しする時期にあると判断している。このようなことから、ユニフォーム業界が抱える課題や協議会としての役割について再度検討し、今後の分科会活動について具体的な活動内容を取り決めて行く必要がある。