

第 20 回「経営トップ合同会議」議案書

開催日時:令和元年 11 月 14 日(木) 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

令和元年 11 月 14 日

繊維産業流通構造改革推進協議会

目 次

「経営トップ合同会議」委員名簿	1
I. 第 19 回「経営トップ合同会議」までの活動と課題.....	3
II. 令和元年 TA プロジェクト検討経緯及び成果報告.....	5
1. 「ガイドライン」に基づく「聴き取り調査」報告	5
(1) 総括.....	5
(2) 調査概要	6
(3) 調査結果.....	6
(4) 産地における聴き取り調査結果.....	9
2. ガイドライン普及活動報告	10
3. 取引適正化推進分科会活動報告	10
(1) 検討課題	10
(2) 活動状況	11
4. ユニフォーム分科会活動報告.....	11
(1) 活動状況.....	11
5. 情報化分科会活動報告.....	12
(1) 活動状況	12
(2) 「SCM 統一伝票」.....	13
III. 今後の進め方について.....	14
1. 取引適正化について	14
(1) 「聴き取り調査」の実施.....	14
(2) 「歩引き」取引廃止の徹底	14
2. 「取引ガイドライン第三版」の普及活動.....	15
3. TA プロジェクト分科会活動について.....	15
(1) 取引適正化推進分科会活動	15
(2) ユニフォーム分科会活動.....	15
(3) 情報化分科会活動	15

「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・令和元年11月14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 執行役員
委 員	田村 保治	オンワード商事株式会社	取締役社長
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	宍戸 典之	株式会社サーヴォ	取締役社長
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	株式会社ツカモトコーポレーション	取締役 上席執行役員 ファッション事業本部
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	原田 敏	株式会社フランドル	取締役常務執行役員
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	取締役会長
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	取締役執行役員 技術・生産本部長
委 員	三浦 省司	伊藤忠商事株式会社	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	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	米永 裕史	豊田通商株式会社	本部CEO
委 員	宮野 尚	日鉄物産 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

役 職	氏 名	企業団体名	現 職
委 員	瀧 隆太	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 社長執行役員
委 員	赤塚 昭喜	日新実業株式会社	執行役員
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
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	取締役常務執行役 繊維機能材部門統括
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	川村 善朗	日本毛織株式会社	取締役常務執行役員 衣料繊維事業本部長
委 員	坂本 宜士	三菱ケミカル株式会社	高機能成形材料部門 繊維本部 繊維素材事業部 テキスタイルグループマネジャー
委 員	吉田 直人	御幸毛織株式会社	取締役社長
委 員	細田 雅弘	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	取締役会長
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	有明 厚典	株式会社三越伊勢丹	ユニフォーム事業部長
委 員	土田 幸一	イオンリテール株式会社	スペシャリティストア事業開発部長
委 員	梅津 尚宏	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	副社長執行役員
委 員	伊藤 卓	株式会社はるやまホールディングス	はるやま商事株式会社 取締役社長

I.第19回「経営トップ合同会議」までの活動と課題

当協議会は、平成15年5月、長年に亘り存在していた繊維産業界の様々な課題を解決するために、「経営トップ合同会議」を設置した。この会議体の目的は、繊維産業のSCM構築と、時代に対応した取引のルールを策定すること、そして答申された解決策に対して検討を行ない、総意を持って取り決めることである。更には、取り決め事項は経営トップと企業の責任において実行することも求められている。

また、「経営トップ合同会議」参加企業(以下 参加企業という)は、法令遵守は勿論のこと、取り決め事項の進捗状況や、行われていない場合には、その理由、取り組み実施時期等について明らかにする責任を有している。参加企業が率先垂範をすることで、繊維産業界に有効な影響を与えて行くことになるのである。

第1回「経営トップ合同会議」から昨年開催の第19回「経営トップ合同会議」までに、下記の項目について取り決めが策定、合意され実施されている。

(1)取引商品別に取り決めたガイドライン:

生地取引、副資材取引、ニット製品取引、布帛製品取引、ユニフォーム製品取引、縫製業取引

(2)「歩引き」取引の廃止:

平成22年開催の第15回「経営トップ合同会議」で「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し、参加企業は「歩引き」取引の廃止に合意し具体的に実施することを取り決めた。

(3)その他の取り決め事項:

間取引における取り決め、品質に関する責任範囲、TA-量販店間の商品取引に関わる取り決め、「仕入・納品伝票」に関するフォーマット及び「SCM 統一伝票」の策定、OEM 取引に関する業務条件の取り決め、ユニフォーム製品及び知的財産権に関する「ガイドライン」の一部改訂等である。

「経営トップ合同会議」を立ち上げた頃は、基本契約書の概念すらなく、お互いの暗黙知で行われてきた取引も多数存在していた。繊維産業界にとって、取引慣行適正化は取り組むべき喫緊の課題であった。会議ではこの課題解決を図るため「取引ガイドライン」(以下、「ガイドライン」とする)を策定し、普及・啓発活動への取り組みを進めてきた。

さらに、具体的な課題解決方法の一つとして、平成18年からは「聴き取り調査」も実施してきた。これは、会議での取り決め事項の進捗状況や、新たな課題は存在していないか、また、「ガイドライン」の実践、取組状況等についての調査であり、調査結果については「経営トップ合同会議」を経て公表してきている。参加企業が率先して取り決め事項を実施することにより、基本契約書の締結が進み、「歩引き」取引も廃止に向けて大きく前進してきている。

このような「ガイドライン」の普及啓発活動を進めてきたことで、今では、基本契約書の締結が当たり前に行われ、取引上の問題が生じて、「ガイドライン」に基づき解決を図れる道を開いてきた。まさに「経営トップ合同会議」は取引の適正化に寄与してきたのである。

本年も「ガイドライン」に基づく「聴き取り調査」を参加企業に実施している。また、昨年同様、関連する業界団体にも協力を得ながら「聴き取り調査」を実施しているところである。

なお、平成29年3月には日本繊維産業連盟及び当協議会(以下、両団体とする)との連名で、「『歩引き』取引廃止宣言及び要請のお願いについて」と経済産業省糟谷製造産業局長(当時)名で「繊維ファッション業界における『歩引き』取引廃止宣言へのご協力依頼について」を両団体会員企業並びにその取引先4,600社に送付し、あらためて「歩引き」取引の廃止に向けた取り組みを行った。

「ガイドライン検討分科会」では、平成28年12月に下請け代金支払遅延等防止法に関する運用基準の見直しが行われたこと、「ガイドライン第二版」の策定から10年以上の時間が経過したこと等を踏まえて、情報共有項目や業務条件項目の内容の見直し、新たに加えるべき事項等について検

討した。さらには、長年の課題であった縫製業との取引に関する「ガイドライン」の策定を行い「取引ガイドライン第三版」を完成するに至った。

「情報の共有化」については、長年に亘り「業界標準に基づく IT プラットホーム」の構築やその運用について取り組んできたが、総論は賛成したものの、各社各様の事由から本来の目標に到達することができず見送ることとした。製品コードやビジネスプロトコルの標準化についても、各企業から積極的な意見は聞かれず残念ながら断念せざるを得ず、標準化に対する高いハードルを痛感する結果となった。

しかしながら、「IoT」や「AI」は急速に進化しており、繊維ファッション業界でも「EC ビジネス」の拡大には目を見張るものがある。これらのことを踏まえて「情報の共有化」については今後の方向性について再検討を行うこととした。

「ユニフォーム分科会」では、①価格に関する課題、②コンペに関する課題、③知的財産権に関する課題、④ユニフォームを利用するエンドユーザー（最終取引先）との取り組みに関する課題等、業界固有の問題点について、それぞれ適正な取引をどのように進めて行くかの検討を行ない、業界内の企業間でも使用できることを前提に、エンドユーザーに対する「基本契約書（例）」を策定した。

現在、「ガイドライン」を含め「基本契約書（例）」等について具体的な周知活動を行い、取引の適正化へ向けて取り組みを進めているところである。

以下、それぞれについて報告をするものである。

Ⅱ.令和元年 TA プロジェクト検討経緯及び成果報告

1.「ガイドライン」に基づく「聴き取り調査」報告

例年通り「聴き取り調査」を5月から9月にかけて実施した。平成18年に開始して以来、14回目となる「聴き取り調査」は、「経営トップ合同会議」参加企業が、取り決め事項について自ら実践・実行し、進捗状況について公表する義務と責任を持つこと、また、取り決め事項が出来ていない場合には、その理由、あるいは取り組む時期や実施する時期について明らかにする責任を有するとしている。具体的行動として、参加企業各社は、法令遵守はもとより「取引ガイドライン」の実行を進めている。近年は、自社の取引先企業に対してもガイドラインに基づく取引ルールを遵守するよう要請を継続している。

今回の調査では、「ガイドライン」の実践・進捗状況、具体的には「(売買)基本契約書」の締結、「発注書」発行等の状況、「歩引き取引」、「手形取引」の実情に加え、「CSRの推進状況」「自主行動計画の浸透度」についても可能な範囲で調査を行った。

また平成26年から実施している産地を対象とした「聴き取り調査」も本年で6回目となった。本年の産地における「聴き取り調査」は30社で実施した。

(1)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7割から8割以上締結しており、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先も残るが、各社の努力により締結できる先とは概ね締結が完了した感がある。

一方、産地企業においては販売先との締結は大手とのみ、あるいは要望があった先との間でのみ締結されている企業が多く、「基本契約書」の締結率は総じて低い。

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増加している傾向がみとれる。

今後もガイドライン説明会を開催するなどの普及啓発活動を粘り強く実施し、「基本契約書」締結の重要性について説いていく必要がある。繰り返しになるが「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、販売先や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のは事実である。とりわけ産地企業においては、締結の重要性が十分理解されているとは言えないことが、本年の調査でも明らかになった。

「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ため、売り手と買い手の立場が対等であることを明示するため、当協議会では、「基本契約書」の条文中に「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」と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8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し、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、また平成29年3月の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った効果は未だに有効であり、廃止に向けた活動は継続されている。

しかし、当協議会会員企業以外の企業(非参加企業、産地における企業を含む)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、依然として大きな課題として残っている。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)の比率は更に進んでおり、「手形決済」そのものの比率が減少している。また、例外的に長期サイトが残ってはいるがサ

付の短縮化についてはすすんでいる。電子決済（電子債権）¹についてはそ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。なお下請法上での手形支払は 90 日以内と定められており、支払期日は遵守されている。

(2) 調査概要

1) 調査実施時期: 令和元年 5 月～9 月

2) 調査内容:

- ①「取引ガイドライン」の実践・進捗状況
- ②「歩引き」取引の有無と実情
- ③手形取引・決済方法の実情
- ④「自主行動計画」の進捗について
- ⑤CSR の推進状況
- ⑥産地における取引の実情について(産地)

3) 調査対象企業:

「経営トップ合同会議」参加企業(61 社)及び関連団体傘下企業(30 社)計 91 社
(業種区分については主体事業形態で区分)

業 種	企業数	業 種	企業数
アパレル	17	関連団体傘下企業	30
商社	19		
テキスタイルメーカー	7		
副資材メーカー・卸商	7		
ニット製品メーカー	1		
染色加工業	3		
小売業	7		
計	61		

*ユニフォーム関連企業数 13 社は上記表の業種ごとに加えられている。

(3) 調査結果

1) 「取引ガイドライン」の実践・進捗状況

①「基本契約書」の締結状況

- i. 例年と大きな変化はないが、参加企業のうち 5 割の企業は、ほぼ全ての販売先と締結しているおり、8 割以上の参加企業は概ね 8 割以上の販売先と締結している。仕入先についてはほぼすべての参加企業が概ね 7 割以上の先と締結している。
- ii. 販売先は相手先フォーム、仕入先は自社フォームを中心に締結している率が高いが、一方的な内容にならぬよう、相手先企業と十分な協議をして契約書を作成している企業が多い。
- iii. 販売先、仕入先とも取引量の多い、または取引頻度が多い主要企業とのみ「基本契約書」を締結している企業がみられる一方、「基本契約書」の締結無しでは、取引量の多寡にかかわらず、口座開設の決裁が下りない、あるいはシステム上不可となる社内管理上のルールを定めている企業も多くみられる。

1. 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。

- iv. 締結できていない理由は、長年の取引があり信頼関係が強いため締結の必要性を感じない、先方が拒否する、取引量が少ない、継続的な取引が無いため先方から要請されていない、等様々である。中には販売先に有利な条件で締結するよりも、締結しない方が有利との判断から締結していない例もみられる。
- v. 委託加工取引においては「基本契約書」に代わって「委託加工契約書」を締結し、「委託加工指図書」が発行されていることが多い。
- vi. 「基本契約書」は締結せず「覚書」などで代用しているケースもある。

②「発注書」の発行状況

- i. 7割以上は、販売先からの「発注書」はほぼ100%入手している。発行方法はメール、FAX、EDIなど様々であるが、電話受注はほとんど無くなっている。
- ii. 8割以上は仕入先に対して「発注書」を100%発行している。システム上「発注書」を自動発行している企業や下請法に抵触するか否かを問わず「発注書」の発行なしには取引が認められないとの社内ルールを厳格化している企業もある。なお、委託加工取引におけるオンライン受発注ならびに消化取引については「発注書」は原則発行されていない。
- iii. 下請法に関わる取引では「発注書」発行は厳格に履行されている。
- iv. 委託加工契約の場合「委託加工指図書(依頼書)」が発行されている。
- v. 口頭の発注については後日「発注書」を発行するよう義務づけている。

2)「歩引き」取引の有無と実情

販売先、仕入先とも「歩引き」取引が全廃されている企業数は約5割であった。また販売先からの「歩引き」が残っている企業は5割弱であった一方、仕入先に対する「歩引き」取引が残っている企業は1割あった。各企業とも販売先、仕入先に対する「歩引き」取引についての廃止に向けての取り組みは継続して行っている。

- ① 販売先、仕入先とも「歩引き」取引が全廃されている企業は、去年の27社から4社増加。
- ② 販売先からの要請で残している企業は、古くからの取引先で長年の慣行としてやむを得ない、あるいは営業上支障がない程度の取引規模である、「歩引き」率に見合った金額を販売価格に予め上乗せしているから問題はない、との理由により存続しているケースが多い。
- ③ 新規の取引先から「歩引き」の要請をされた場合に、「歩引き」廃止の協力依頼状を提示することで断っている企業は本年も数社あった。
- ④ 仕入先に対する「歩引き」が残っている企業は、大半は1社から5社残っている程度の企業が多い。取引継続上双方合意のもと、あるいは仕入先の希望により残しているケースもあるが、継続的な廃止働きかけが必要と思われる。
- ⑤ 商社、副資材については販売先、仕入先とも「歩引き」取引が多数残っている企業がやや目立つ。「歩引き」の連鎖も原因の一つであるが、廃止への取り組み継続は行っている。
- ⑥ 「歩引き」を廃止しても別条件の交渉が必要になるため進展していないという企業もあった。
- ⑦ 「歩引き」取引を受け付けないよう社内管理ルールを構築あるいは厳格化している企業は増加している。

3)手形取引・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」²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

2.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。

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た。今回の調査結果でも、手形取引から現金取引への流れが継続的に見られた。

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は昨年と大きな変動はなく、6割以上の企業の比率が70%を超えている。一方、手形決済の比率は10~30%程度で推移しており、電子決済の比率が10~30%の企業も4割程度ある。
- ii. アパレルと流通・百貨店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が、引き続き現金決済の比率は徐々に上昇している。
- iii. 電子債権の比率は横ばいである。
- 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(最長220日)。サイトの短縮化も横ばいである。

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70%を超える企業は全体の半数で、電子債権を利用している企業は全体の2割程度、手形の比率が60%を超える企業は約1割である。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. 手形のサイトは概ね90日から120日で、販売先に比べてサイトよりは短い傾向である。
- iv. 電子債権の占める比率は昨年と大きな変化はない。

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」の流れが進んでいたが、本年は昨年と比べて大きな変化はない。ただし「手形から現金化への流れ」は各企業ともに見られた。テキスタイル・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) 「自主行動計画」の進捗について

「自主行動計画」については、一昨年までは「知らなかった」「名前だけ知っている」企業が多数あり、昨年「概ね内容は理解している」との回答が目立っていた。本年度は全企業で理解が進み、具体的な活動に落とし込んでいる企業が大幅に増加している。CSR活動と一体化して推進している企業も多い。「下請法」「独禁法」等法令順守の徹底をはじめ、外国人技能実習の適正な取り組みや働き方改革に積極的に取り組んでいる企業もみられる。ただし、「取引ガイドライン」を教育や研修に組み入れている企業は未だ少なく、各社各層へのガイドラインの浸透をはかることは今後の課題となっている。

5) CSRの推進状況

CSRの推進については社内に活動を推進する組織(「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)やプロジェクトチームを立ち上げ、ステークホルダーを巻き込んだ全社的活動を行っている企業は増加している。とりわけSDGs³への取り組みや環境保全活動の積極的実行、CSR憲章や行動規範の制定、法令遵守の徹底などをeラーニングや社内研修、説明会を通じて浸透をはかっている企業が多くみられる。CSR調達ガイドラインを制定して全社的に取り組んでいる企業も数社ある。

3. SDGs: Sustainable Development Goals(持続可能な開発目標)の略称。2015年9月に国連で開かれたサミットの中で世界のリーダーによって決められた国際社会共通の目標。「17の目標」と「169のターゲット(具体目標)」で構成されている。

(4)産地における聴き取り調査結果

本年度は30社に対して実施した。本年度の調査に関連する産地企業の団体は、「日本毛織物等工業組合連合会」「日本絹人織織物工業組合連合会」「日本綿スフ織物工業組合連合会」「日本靴下工業組合連合会」に、本年度から「日本アパレルソーイング工業組合連合会」が加わった。

1)「基本契約書」の締結状況

今回調査した企業では「基本契約書」(「覚書」「委託加工契約書」を含む)の販売先との締結は大手とのみ、または、要望があった先とのみ締結されている企業が多く、100%締結している企業は5社であった。なお、「基本契約書」の締結なしには原則取引を開始しないという企業もあった。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。逆に販売先が小企業の場合も締結されていない。仕入先については小企業が大半ということもあり、4割の企業は全く締結していない。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今回の調査でも多く見られた。

2)「発注書」の発行状況

「発注書」については9割の企業は販売先からは100%発行されている。電話受注が残っているのは数社に留まっている。仕入先に対しても9割の企業が100%発行している。なお「加工指図書」「見積書」や「仕様書」などを修正して「発注書」に代用している企業もみられる。

3)「歩引き」取引の状況

今回調査した企業では、販売先に「歩引き」が残っている企業は18社あった。以下に「歩引き」が残っている企業の意見、状況を紹介する。

- アパレルにセールスに行くとき、ブローカーと一緒に行くがそのブローカーが「歩引き」を行っている。
- 「歩引き」されているがその売上が減ってきているのであまり影響がない。
- 「歩引き」の交渉をしたいが昨今の業界の状況から、資金的な協力を仰ぐこともあり、条件のところまで話をできるような状況ではない。
- 「歩引き」を乗せられた額は請求金額に上乗せしているので双方の管理作業が煩雑なだけである。
(多数)
- 「歩引き」については申し入れされて文句を言わない方にも問題がある。取引開始には取引条件として割り切る考え方もある。
- 「歩引き」については基本的に行っていないが、中小零細な販売先の場合、手形では与信リスクがあるため、こちらから「歩引き」を申し入れて現金払いに変えてもらうケースはある。
- 「歩引き」されている販売先は会社規模も小さく、あまり影響が大きくないので、廃止の要請も行っておらず予定もない。
- 「歩引き」については繊維関係では無いが、生活雑貨関係である。
- センター納品費用、情報処理費などの名目で引かれることもある。
- 「歩引き」以外にも「歩積み」や「協賛引き」「運賃引き」など様々な商慣習が残っている。「優越的地位の乱用」の実態は日常茶飯事に起きていると感じている。
- 「基本契約書」を締結していない先のうち、約90%が「歩引き」をしてくる。契約書をかわしている先でも7割ぐらいは「歩引き」が残っている。
- ある取引先から手形を現金にする、その分「歩引き」をする、という申し入れがあり、これが飲めなければ取引を辞める、と言われた。辞められないのでその条件を飲んでる。取引を辞めるつもりでないと「歩引き」廃止は言えない。業界団体として「歩引き」廃止を言い続けていただきたい。

4) 手形取引の状況

現金決済の比率は参加企業に比べて産地企業の方が販売先、仕入先とも総じて高い。販売先からの支払いが 80%以上を現金で決済している企業は 7 割以上にのぼる。ただし一部企業に残っている手形決済ではサイトが 210 日という企業も複数あった。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。

2.ガイドライン普及活動報告

本年 1 月に「取引ガイドライン第三版」の作成が完了し、日本繊維産業連盟ならびに当協議会会員企業と業界団体、また技能実習協議会会員企業の一部に対して、合計 6,400 冊の配布を行った。2 月以降各団体からの申し入れに応じて、順次ガイドラインの説明会を開催している。現在までに実施した団体は下記の通りである。

- 11/28 日本アパレルソーイング工業組合連合会 (東京)
- 11/28 日本撚糸工業組合連合会 (石川)
- 2/26 日本綿スフ織物工業組合連合会 (大阪)
- 4/10 インテリアファブリック協会第 1 回説明会 (東京)
- 5/22 インテリアファブリック協会第 2 回説明会 (東京)
- 5/23 (株)サンペックスイスト(現(株)サーヴォ) (東京)
- 6/24 日本寝具寝装品協会 (東京)
- 8/28 日本染色協会 (大阪)
- 9/7 三重県衣料縫製工業組合 (三重)

今後、各業界団体のご協力のもと、説明会を順次開催し「取引ガイドライン第三版」の浸透を進める予定である。

3.取引適正化推進分科会活動報告

近年、国内の繊維ファッション業界でも大企業を中心として各企業単位で CSR(企業の社会的責任)や SDGs(持続可能な開発目標)に対する取り組みが始まっている。

国際的には、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。さらに、平成 27 年の G7 エルマウ・サミット首脳宣言で「責任あるサプライチェーン」が掲げられ、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」が策定・公表され、「サプライチェーンの社会的責任」が国際的な潮流となった。

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。

このような国際的な潮流も踏まえつつ、「安心・安全な取引」を目指し、更なる取引適正化を進めるために、「取引適正化推進分科会」を平成 31 年 4 月より立ち上げ、本年 10 月まで 4 回の分科会を行った。

(1) 検討課題

取引適正化を考えるにあたり、まず CSR の歴史的背景を分科会メンバーと確認した。日本企業は世

界的にみると CSR に対する取り組みが遅れている。繊維業界としてはバングラデシュ近郊の「ラナ・プラザ」崩壊後、NGO 団体が日本のアパレル企業の下請工場の長時間の違法労働や罰金制度、労働環境等の問題点を指摘するなど、サプライチェーン全体の社会的責任を追究するという事象が相次いで起こった。サプライチェーンにおける「発注企業の社会的な責任」が問われるようになり、昨年には、繊維産業技能実習協議会が「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「発注企業の社会的な責任」を今後取り組むべき項目として明記している。

また、経済産業省の「未来志向型の取引慣行に向けて」（世耕プラン）を受けた取引適正化に関する取組も確認した。その上で、以下の内容を検討課題とした。

【検討項目】

- 適正な取引の定義について
- 適正な取引の評価方法について
- CSR 調達について

議論の結果、あくまでも当協議会で策定した「取引ガイドライン」を基本に置き、それを踏まえた「取引適正化」を進めるべきであるという意見にまとまった。他方、適正な取引の評価方法に関しては、取引自体、企業同士が相対で行うものであるため、そのことに対して第三者が評価するのは難しいのではないかと、意見が多かった。また、CSR 調達に関しては日本アパレル・ファッション産業協会がサプライチェーンである工場に対する工場監査項目の標準化を進めており、その状況を見守ることとした。

第4回の分科会では事務局より「取引ガイドライン」に準拠した「チェックシート」案とその運用フロー案を提案した。運用フロー案では、まず「チェックシート」を自社で評価し、事務局がその内容について聴き取り調査を行ってトレースし、最終的にはホワイトリストとして協議会のホームページに公表していくというものであった。委員からはチェックシートの項目には数値で表せない項目が多くあり、内容を実際にトレースするのが、難しいという意見であった。

(2) 活動状況

開催日	概 要	
第1回 平成31年4月18日	1	CSRの歴史的背景について
	2	繊維産業の課題と 経済産業省の取組について
	3	取引適正化の課題について
第2回 令和元年5月30日	1	適正な取引の定義について
	2	適正な取引の評価方法について
	3	CSR調達について
第3回 令和元年7月11日	1	「CSR工場監査の重要性」に関する講演 日本アパレル・ファッション産業協会 矢後弘和氏
	2	取引適正化について…分科会の取組内容の討議
第4回 令和元年10月10日	1	「取引ガイドライン第三版」に基づく適正な取引の基準について …事務局からの提案
	2	1、についての討議

4. ユニフォーム分科会活動報告

(1) 活動状況

ユニフォーム分科会では、業界で法令違反事例が発生したことを受けて、昨年12月21日全体会議

を開催、公正取引委員会に講演を依頼し、「独占禁止法における談合について」と題してセミナーを行った。

セミナーでは、具体的な相談事例や「事業者団体の活動に関する独占禁止法上の指針」についてレクチャーを受け、改めて法令についての知識を深めた。

分科会として再発防止に向けた具体策を検討するにあたり事務局では、業界が抱えている課題や当協議会として果たすべき役割を探るべく、会員企業に対して個別にヒアリングを行った。

すでに各企業単位ではホームページ上に違反行為の「再発防止策」を掲載し実行していることから、ヒアリングではその進捗状況を確認し、その上で協議会としても分科会委員の全企業において「法令遵守」を共通認識とするために、7月25日に第2回「ユニフォーム分科会・全体会議」を開催した。

会議では、日本ユニフォームセンター（NUC）と当協議会の連名で作成した文書「『独占禁止法』等法令遵守の再確認について」を参加者全員で確認し承認され、8月には分科会委員企業宛に郵送した。

また、日本ユニフォームセンター（NUC）では、本年9月、ホームページに「NUCからのお知らせ」としてこの文書を掲載、併せて11月1日発行の会員向け情報誌「ザ・ユニフォーム」にも掲載し、周知した。

文書の概要は以下の通り。

(1) 協議・情報交換等に係る禁止事項

- 1) 価格に関する事項
- 2) 数量に関する事項
- 3) 販売先、販売地域、販売地域戦略、顧客戦略等に関する事項
- 4) 官公庁及び民間企業の発注に係わる入札・見積り合わせ等における、供給予定者や供給予定価格その他受注意欲・戦略・政策等に関する事項
- 5) その他独占禁止法に抵触するおそれのある事項

(2) 防止策の実施

(3) 研修・セミナーの開催

5. 情報化分科会活動報告

(1) 活動状況

「情報の共有化」については、過去の経緯から、その方向性について改めて再検討することとした。そこで事務局では、「情報の共有化」に向けた新たなニーズを探るべく、経営トップ合同会議参加企業に対してアンケートを実施した。

アンケートでは各社における EC ビジネスの現状や課題、また、IoT の活用状況や今後の展望等について調査を行った。その結果、EC ビジネスについては 6 割の企業が行っており、IoT については 5 割の企業が活用中、または活用に向け検討中であることが分かった。

但し、IoT に関しては、検討したいが自社の環境的に厳しい、活用予定なし、という回答も 4 割を占めた。この背景には IoT に対する理解度の不足が影響していることも窺えた。

現在、官民で提唱している「コネクテッド・インダストリーズ」の推進による付加価値の創出に対して IoT 化は不可欠であり、その理解や啓発を行うことは重要であると言える。

また、拡大を続ける EC ビジネス等、リアル店舗からデジタルへとビジネスモデルを変化させる動きは顕

著である。

このようなことから事務局では、IoT やビッグデータ、AI 等について理解し、知識を深めていくことが重要であると考え、従来の分科会ではなく、新たに「情報化勉強会(仮称)」を立ち上げることとした。

勉強会は第1回を11月末に開催予定で、専門の講師を招き、IoTを中心にレクチャーを受けて知識を得ると共に、情報共有を図っていくことを考えている。その後は1~2ヶ月に1回程度のペースで開催する予定。

(2)「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た。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あって採用企業は限られている。直近3~4年では年間8万枚弱の使用で推移している。

また、平成29年5月からは「SCM 統一伝票」PDF版の運用を開始、従来の複写式紙伝票と並行して運用をしている。

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

聴き取り調査は平成18年に開始して本年で14回目となった。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。

参加企業の努力により会議開始当初に比べて「基本契約書」の締結率ならびに「歩引き」の廃止率は大きく向上しているが、今後も継続的に進めていく必要がある。取引上のトラブルの原因は、ほとんどの場合、「基本契約書」が締結されていないために事態の悪化や、解決が長引いているケースが多く、「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当協議会では訴え続けている。

ただし、「基本契約書」の多くは買い手優位の内容であるのが実情である。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。

一方産地に対する「聴き取り調査」も本年で6年目となり、更に現場の実態の把握が進んだ。産地については例年調査企業が変更されるものの、どの産地でも共通して、「基本契約書」を締結している企業は10～20%程度に留まっている。また、「歩引き」については産地や業界により、差異はあるが、調査結果で報告した通り、「歩引き」の存在によって適正な取引が妨げられている実態が浮き彫りになっている。「歩引き」があることを前提にして取引を進めている企業も多く見られ、それは正常な状態とは言えない。

決済方法については手形から現金化の流れが加速しているのが実態で、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。聴き取り調査企業からは「手形取引は今後も減少する」との声も多く聞こえている。

「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」の改定版が発行されたことから、参加企業、各団体、各産地に対して改定された内容についての説明会の実施をすすめているが、今後も「ガイドライン」の理解と浸透を図る活動を継続していく。

(2)「歩引き」取引廃止の徹底

「歩引き」取引が問題である取引形態であることは、参加企業は十分認識しているが、非参加企業には「歩引き」取引を平然と行っている企業が依然として多い。

下請法には抵触していない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。資本が同規模、時には資本の小さい企業(子企業)が資本の大きい企業(親企業)に対して「歩引き」を取引条件としている企業も存在する。

この会議では平成22年に「歩引き」取引の廃止を宣言し、それを受けて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、平成29年3月には当協議会と日本繊維産業連盟の連名で、業界4,600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」の要請文を出状している。

「歩引き」取引の廃止については地道な活動が重要であり、「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、今後も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。

2.「取引ガイドライン第三版」の普及活動

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、説明会の開催等の活動に引き続き取り組んで行く。また、第三版では「縫製業ガイドライン」が新設されたこともあり、今まで取組みの出来ていなかった縫製業界に対して「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」両団体との更なる連携を強化し、縫製工場に対して講習会やセミナーを開催するなど、「縫製業ガイドライン」の浸透に取り組んで行く。

一方、「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、「取引ガイドライン」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な課題であり、地道な活動ではあるが、経済産業省並びに各業界団体との連携を図りながら今後も普及啓発活動を推進していく。

3.TA プロジェクト分科会活動について

(1) 取引適正化推進分科会活動

「取引ガイドライン」を基本に置き、それを踏まえた「取引適正化」を進めることは共通の認識となっている。提案した「チェックシート」案は項目によって基準を設定しにくい項目があり、それをどのように規定していくかが今後の課題である。事務局では、「チェックシート」案の項目の基準を明確にできるように案を作成し、引き続き分科会で討議を行い、今年度中には結論を出すよう取り組んでいく。

(2) ユニフォーム分科会活動

本年7月に開催した「ユニフォーム分科会・全体会議」の場で、改めて再確認した「法令遵守」を今後も継続して意識し実行していくため、適時、「取引ガイドライン」、「独占禁止法」、「下請法」、コンプライアンス等に関する研修・セミナーを実施していく。

また、分科会では、具体的な法令違反事例をもとに討議し、情報共有を図っていききたい。

(3) 情報化分科会活動

新たに立ち上げた「情報化勉強会(仮称)」では、IoTやビッグデータ、AI等について理解し、知識を深めていくことを目的に継続して行っていく。

その上で、「コネクテッド・インダストリーズ」の推進にも焦点を当て、新たに必要となる可能性もある「情報の共有化(標準化)」についても検証し、次のステップに繋げていきたいと考えている。