令和元年度

第14回「取引ガイドライン」

聴き取り調査報告書

（令和元年5月～ 9月実施）

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(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	ｲｷﾞﾝ株式会社	1	32	豊田通商株式会社	7
2	ｲﾄｷﾝ株式会社	1	33	日鉄物産株式会社	7
3	株式会社オンワード樫山	1	34	丸紅株式会社	8
4	株式会社カイタックホールディングス	1	35	ﾓﾘﾘﾝ株式会社	8
5	株式会社三陽商会	1	36	清川株式会社	8
6	株式会社TSIホールディングス	2	37	清原株式会社	8
7	株式会社フランドル	2	38	株式会社三景	9
8	株式会社レナウン	2	39	島田商事株式会社	9
9	株式会社ワールド	2	40	テンタック株式会社	9
10	株式会社ワコール	2	41	ナクシス株式会社	10
11	アイトス株式会社	3	42	株式会社フクイ	10
12	オンワード商事株式会社	3	43	丸和繊維工業株式会社	10
13	株式会社サーヴォ	3	44	クラレトレーディング株式会社	10
14	株式会社ツカモトコーポレーション	3	45	東洋紡株式会社	10
15	中谷株式会社	3	46	東レ株式会社	11
16	株式会社ボンマックス	4	47	中伝毛織株式会社	11
17	ﾐﾄﾞﾘ安全株式会社	4	48	日本毛織株式会社	11
18	一村産業株式会社	4	49	三菱ｹﾐｶﾙ株式会社	11
19	伊藤忠商事株式会社	4	50	御幸毛織株式会社	11
20	株式会社GSIクレオス	4	51	ユニチカトレーディング株式会社	12
21	株式会社スミテックス・インターナショナル	5	52	サカイオーベックス株式会社	12
22	瀧定大阪株式会社	5	53	株式会社ソトー	12
23	瀧定名古屋株式会社	5	54	東海染工株式会社	12
24	タキヒヨー株式会社	5	55	イオンリテール株式会社	13
25	辰野株式会社	6	56	株式会社イトーヨーカ堂	13
26	田村駒株式会社	6	57	株式会社はるやまホールディングス	13
27	株式会社チクマ	6	58	株式会社丸井グループ	13
28	蝶理株式会社	6	59	株式会社そごう・西武	14
29	帝人フロンティア株式会社	7	60	株式会社大丸松坂屋百貨店	14
30	豊島株式会社	7	61	株式会社高島屋	14
31	日新実業株式会社	7	62～102	産地・他	15～23

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
1	イギン株式会社	「基本契約書」は販売先も仕入先も取引開始時にすべて結んでいる。「発注書」に関しては販売先のほぼすべてから発行していただき、仕入先すべてに対して発行している。「歩引き」「金利引き」は存在しない。決済に関しては販売先からは現金40%、期日指定現金20%、手形は40%の構成比率で,販売先の取引条件の変更により昨年に比べ現金、手形が増え構成比率が変わってきている。仕入先への支払いは月末締め、翌月5日払いで、工場関係は現金で、生地取引では期日指定現金で支払いをしている。「自主行動計画」は認知している。国内工場を守るために適正な工賃を支払っているので工賃は上がっている。生産工場に生産担当者が訪問し従業員が不当な対応を受けていないか労働条件や環境を調査した。販売先のGMS各社からも同じようなCSR工場監査があった。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにてすべて、仕入先とは総合商社は相手先フォームで、それ以外は自社フォームですべて締結している。「発注書」に関しては販売先のほぼすべてから発行していただき、仕入先すべてに対して発行している。「歩引き」「金利引き」は存在しない。決済に関しては販売先からは現金30%、期日指定現金30%、手形は20%、電子決済20%の構成比率で昨年に比べ手形が減り構成比率が変わってきている。仕入先へは月末締め、翌月5日払いで、工場関係は現金で、生地取引では期日指定現金で支払いをしている。「自主行動計画」は認知している。適正取引の推進として仕入先と情報共有を図り無駄な生産をしない取組みを行っている。また、下請法等の法令遵守のために生産の責任者が外部のセミナー等に出席し社内へ伝達している。
2	イトキン株式会社	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにてすべて締結し、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営店のため、「発注書」の発行は必要がない。仕入先に対しては「発注書」はほぼすべて「製品依頼書」等の形式を含めて発行をしている。「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ほぼすべてから期日指定現金にて、仕入先へは毎月10日締め・月末払い、現金にて5%、手形にて95%(90日～120日サイト)の構成比率で支払っている。手形のサイトに関しては両社合意のもとで決めている。CSRに関してはSDGsの枠組みで取り組んでおり、持続可能な開発目標に基づきジェンダーレス・平等な社会づくり・ダンボールやハンガーのリサイクル、アゾ染料に代表される有害物質不使用、働き方改革等に取り組んでいる。社内研修として総務が主体となって人権研修・メンタルチェック、SCM部が知的財産セミナー・家庭用品品質表示研修などを行っている。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにてすべて締結し、服の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委託取引が無く、消化取引・自主運営インショップが多く発行をいただく必要がない。仕入先に対しては「発注書」はほぼすべて「製品依頼書」等の形式を含めて発行をしている。「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ほぼすべてから期日指定現金にて、仕入先へは毎月10日締め・月末払い、現金にて5%、手形にて95%(90日サイト)の構成比率で支払っている。「自主行動計画」は経営企画室、コンプライアンス室にて確認し、そのものを社内に周知徹底しているわけではないが、かみ砕いた内容にして社内通達している。下請法に関しては事業部長クラスに対しても行い、下請法事例もメール等配信して情報共有している。
3	株式会社 オンワード樫山	仕入先との新規取引開始の場合は「基本契約書」の締結を義務付けている。契約書の締結がない場合は、口座が開設されない仕組みを実施している。契約書の締結の義務付けを実施する以前からの仕入先については契約が未締結になっている仕入先が残っている。仕入先より契約の締結の要請があった場合にはその都度契約を実施している。締結率は昨年の80.7%から83.3%になった。「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、現金払いが半数以上となり増えている。「自主行動計画」は認知しており、直接配布してはいないが、社内の研修会やコンプライアンス説明会などで折に触れて咀嚼して説明をしている。現在工場監査を行っており、2019年度までに終了予定。合格した工場を認定工場とし、2020年度からは認定工場以外の工場とは取引をしない認定工場制度を運用する。CSRとして「地球環境の保全」を掲げ、オンワードグリーンキャンペーンにて、衣料品の循環システムを構築し環境配慮型の商品の開発や環境コミュニケーションを推進している。	仕入先との「基本契約書」の締結は新規取引時の締結を義務化している。長年取引のある仕入先とは申し出がある場合に締結をしており締結率は取引高でみると昨年79%から80.7%になった。「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、現金が約5%で電子決済が手形からの移行が増えてきており90%強、手形は4%程度になっている。社内のコンプライアンス体制としては年1回、法務部・経理部主催の勉強会を実施。対象者は昨年は企画生産の担当者に対してであったが本年より全社員となった。内容はコンプライアンスや下請法をはじめとして社内の伝票の仕組みなど、「自主行動計画」についても触れている。
4	株式会社 カイタックホールディングス	「基本契約書」は販売先とは45%程度締結。従来より取引のある小規模な取引先とはなかなか締結できないが、昨年の倍くらいの販売先と締結することができた。仕入先とは100%締結している。「発注書」は販売先から相手先のフォーマットですべて発行していただいており、仕入先に対しては、指定がない限り自社のフォーマットですべて発行している。「歩引き」は販売先とまだ30件弱残っている。廃止に向けて動いてはいるが、過去に取引の条件として決定しており今後の取引を考えると廃止を強行に訴えることが難しい。仕入先も廃止を進めているが、特に製品取引が多い大手商社とは未だ過去の商習慣で行っている先が40件弱ある。決済については、販売先から現金での回収が一番多く3分の2くらいを占める。仕入先に対する支払いは現金での支払いが6割くらいあり、電子決済、手形、期日指定現金と続く。120日以上の手形もまだ残っている。「自主行動計画」は認知している。社内のコンプライアンスの体制に関しては本部(監査部)がグループの全部署(企画・販売・工場・物流)にヒアリングなど実態調査を行い、指摘、指導を行っている。また、下請法についても主に仕入を行う部署に対して説明を行っている。CSRの取り組みとして海外自社工場へ先進設備を導入し、排水の削減による周辺環境への影響改善や労働環境を良くし、サスティナビリティの確立を目指している。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで締結をしている。仕入先に対しては相手先のフォームで締結する場合もあるが、大部分は自社フォームの支払い条件を記載した書類で代替している。「発注書」は販売先からほぼ全部発行していただいており、仕入先に対してもほぼ全部発行している。「歩引き」「金利引き」は、ホールディング制に移行後内容を確認し問題を認識したが、販売先からも仕入先へもいまだ残っている。廃止に向けて努力しており昨年よりは少なくなった。決済については、販売先から現金での回収が一番多く、電子決済が増えてきている状況である。仕入先に対する支払いは現金での支払い件数が多いが「でんさい」を含む電子決済が増加している。「自主行動計画」は認知している。社内のコンプライアンスの体制に関しては監査室が窓口になり営業、企画、販売、物流部門や工場に至るまで聴き取り調査を行い、指導を行っている。また、下請法の説明会を関係者に対して行っている。
5	株式会社三陽商会	「基本契約書」の締結は販売先とは相手方フォームで、仕入先とは当社フォームでほぼすべての取引先と締結をしている。「発注書」はすべての仕入先に発行している。「歩引き」「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構成比は現金40%、期日指定現金35%、手形は25%で昨年とほとんど変わっていない。「自主行動計画」に基づいた対応はしていないが、基本的に下請法遵守を徹底、取引ガイドラインに準じた取引を行うよう関係部門に発信をしている。CSRの取組として、CSR推進委員会を設置、全社的な推進を図っている。活動内容については全社掲示板への掲載等で情報発信をしている。また、「CSR基本方針」を制定、全ての事業活動の基本としている。「企業行動基準」を策定・公表しており、各ステークホルダーとの価値観を共有している。本年度より工場監査を実施予定。「三陽商会取引行動規範」を策定し、全ての取引先に「三陽商会取引行動規範」の遵守とご理解をお願いするとともに、当社サプライチェーン全体の透明性の更なる向上に取り組んでいく。	「基本契約書」の締結は販売先とは販売先フォームにてすべてと締結し、仕入先とは「取引ガイドライン」に則った契約書の締結を8社と行い、その他とは自社フォームにてスポットの取引先を除き締結を行っている。「発注書」はすべての仕入先に発行をしている。「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構成比は現金が39%、期日指定現金は36%(45日～120日サイト)、手形では25%(45日～120日サイト)となっている。「自主行動計画」は認知しており適正取引の推進に関する取組みとして合理的な価格決定のための取組みを行っている。2017年にコンプライアンス規程が刷新され、社内にコンプライアンス委員会が発足した。原則的に四半期に1回開催し、リスク分類に応じた問題事象を検証し、取締役会、監査役会と適宜連携を図り、中・長期的な事前対応策等を決定、社内周知を実施している。下請法が遵守されているか否かを常にチェックし、関係部署への指導を徹底している。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
6	株式会社 TSIホールディングス (株式会社TSI・プロダクション・ネットワーク)	「基本契約書」はないと取引ができないルールとなっているため、販売先とも仕入先ともすべて締結している。仕入先とは「取引ガイドライン」に準拠した自社フォームですべて締結している。「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、5割程度発行されている。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割以上で残りは電子決済。仕入先への支払いは月末締め、翌月26日払いで電子決済と現金が半分ずつで、手形は電子決済に移行してほとんどなくなった。サイトは90日以内が3分の2。「自主行動計画」は認知している。SCM全体での取引の最適化として、適正な取引(下請取引の適正化含む)を行うべく、部門長確認の元、生産担当者へ指導している。CSRの取組みとして、コンプライアンスの水準向上、商品の品質向上、取引先工場へのCSRに関する確認書徹底(取引先の9割)など、「誠実な企業活動の継続」を目指している。	「基本契約書」の締結では、すべての販売先と締結しており、当社フォームにて9割締結している。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。なお仕入先とは基本契約書の締結が必須となっている。「発注書」は、販売先からは委託取引や卸しがあり、システム上でほぼ9割程度発行して貰っている。仕入先に対してはシステム上で制御しておりすべて発行している。「歩引き」「金利引き」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8割以上で残りは電子決済。仕入先への支払いは月末締め、翌月26日払いで電子決済が半数、現金も4割以上あり、手形は徐々に減って電子決済に移行しており、1割にも満たない。「自主行動計画」は認知している。CSR調達の取組みとして、工場に対してアンケート調査を行い法令遵守されているかを確認し、生産量全体の8割程度行っている。
7	株式会社フランドル	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにて、仕入先とは多くは自社フォームにてすべての取引先と締結している。「発注書」の発行状況は販売先からは消化取引が殆どのため発行をいただいていないが、仕入先に対してはすべてに発行している。「歩引き」「金利引き」取引は存在していない。決済に関しては販売先からの回収は全て期日指定現金で、仕入先への支払いは月末締め翌々月末の現金払いで、手形及び電子決済は行っていない。「自主行動計画」は理解しており、「外国人技能実習の適正な実施等のための取組」も理解している。CSRの取組みとして体系だてた取組は行っていないが、環境に配慮して百貨店共通エコハンガーを今年から導入したり、素材でサスティナブルやエコを表現できるものを積極的に使用している。CSR調達についても明文化したものはないが、商社を通して工場の調査・確認等を行っており、商社の管理の中で問題のないような管理をしてもらっている。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにて、仕入先とは一部商社は相手先のフォームも場合もあるが、多くは自社フォームにてほぼ全ての取引先と締結している。「発注書」は販売先からは消化取引が殆どのため発行をいただいていないが、仕入先に対しては「発注書」による発注を徹底しておりすべてに対して発行している。「歩引き」「金利引き」は全廃済みである。決済に関しては　販売先からの回収は全て期日指定現金で、仕入先への支払いは月末締め翌々月末払い、現金及び期日指定現金(90日)の何れかであり、手形及び電子決済は行っていない。「自主行動計画」が掲げる「適正取引の推進に関する取組み」の合理的な価格決定の取組みとして、仕入先は商社を通しての取引となっており、商社と連動しながら対応している。下請法に関しても商社が原材料・副資材を購入して工場で生産し製品として仕入れる間接取引となっており、商社に主導してもらい下請法を遵守できている。
8	株式会社レナウン	「基本契約書」は原則的に販売先とは相手先フォームで、仕入先とは「取引ガイドラインに準拠した」という文言を入れた自社フォームで締結している。「発注書」は販売先では委託・買取の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WEB企画生産システムによってすべて発行している。「歩引き」は仕入先にはないが、販売先では小規模の取引先・専門店で契約変更が難しい為、わずかであるが残っている。引き続き、取引先に対して「業界として歩引きを行わない」ということの浸透・周知を図っている。決済に関しては販売先からは現金がほとんどで、仕入先への支払いは現金が2割強、残りが手形となっており、サイトは90日以内である。「自主行動計画」は理解しており、消費税の転嫁禁止や下請法運用基準の改正などとともに通達を回し周知を図っている。CSRの取組に関しては、5月にCSR活動推進委員会が発足。レナウンとしての憲章、工場監査などに関してWGを作ってこれから決めていく。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで、仕入先とは「取引ガイドラインに準拠した」という文言を入れた自社の契約書のフォームで締結をしている。「発注書」は販売先からは消化取引が多いため一部取引先からの発行となっている。仕入先に対しては自社システムによってすべて発行している。「歩引き」「金利引き」は販売先からも無く、仕入先へも全廃済みである。昨年行った「歩引き」廃止の取組みに合わせて、SCM推進協議会の非会員である取引先に対して引き続き周知活動を行っていく。「自主行動計画」は経営層を含めて、社内の関連部門と共有している。決済に関しては販売先からは現金が多く仕入先への支払いが半数近くが現金で残りが手形となっており、サイトはおおむね80日である。コンプライアンスマニュアルは冊子となっており、独占禁止法や下請法の遵守を規定しており、新入社員に配布している。多様な人材が多様な価値を創出できる会社の実現に向けて、立ち上げたダイバーシティ推進委員会で働き方改革の一つとして子育て販売員の時短勤務で負担のかかる同僚に対して「ほほえみサポーター手当」を3月より支給するようになった。
9	株式会社ワールド	「基本契約書」は仕入先とは結ばないと仕入をすることができないためすべての仕入先と結んでいる。「発注書」に関しては仕入先すべてにシステムで管理しており発行している。「歩引き」は全廃済みである。仕入先への決済に関しては、昨年とほぼ同じで、現金は14%、期日指定現金は38%、電子決済を奨励しているので電子決済が46%、手形が2%となっている。「自主行動計画」は実務担当まで情報共有して落とし込んでいる。また、「下請法」、独禁法等、「取引ガイドライン」の遵守を徹底。上場したのでインサイダー取引に関すること等、関係者に対してeラーニングによって社内浸透を図っている。CSRとしては、環境マネジメント・・・環境への取組を企業戦力の目的の一つと位置付け、企業グループとしての環境への取組を積極的に推進。「ワールドエコロモキャンペーン」や廃プラ資源の国内循環型有効利用スキームを構築し納品用プラスチックハンガーを運用。CSR調達として、自社工場や下請工場に対して工場監査を自社基準で行っており、リクエストがあれば書面にて調査結果を提出している。	仕入先との「基本契約書」は締結しないと仕入が出来ないルールとなっているので、締結率はほぼ100%。販売先は小売りが多く占めているが、百貨店等とは相手先フォームにて締結している。「発注書」の発行はシステムで管理しておりすべて発行している。仕入先への「歩引き」は一切行っていない。仕入先への決済方法は　15日締め翌月5日払いで、現金は14%、期日指定現金は37%、電子決済を奨励しているので電子決済が46%、手形が3%となっている。社内のコンプライアンス体制としては、価値創造企業グループとしてステークホルダーに対する企業の社会的責任を遂行するために担当役員のもとコンプライアンス・リスクマネジメントの担当部署を設置し、グループ全体で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「下請法」「独占禁止法」や「取引ガイドライン」の遵守徹底、社内マニュアルの共有を図るため社内メール等にて徹底・共有している。
10	株式会社ワコール	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と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(WEB上での発注)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かファクタリングを含む期日指定現金である。「自主行動計画」は認知している。下請法、薬事法、労働法等法律の改正等の内容はeラーニングで社内共有している。景表法の勉強会も行っている。縫製工場のBCPに対する対応ならびにサプライヤーのリスク対応も含めて行っている。CSRに関してはISO26000を基にしたCSRを推進。2017年11月に人権、労働慣行、環境や倫理など、社会的要求事項への配慮を重視する製造委託先との信頼と協働に基づく取引を推進することなどを定めるCSR調達ガイドラインを制定。以降、工場リストをホームページに公表し、工場の自己評価のモニタリングを行い、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サイクルの取組を引き続き行っている。今後は原材料のCSR調達の水平展開を社内にて検討中である。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにて、仕入先とは当方のフォームにてすべての取引先と締結している。「基本契約書」を締結しないと仕入が出来ない仕組みになっている。「発注書」はすべての仕入先に対して発行している。「歩引き」「金利引き」は全廃済みである。決済に関しては販売先からは期日指定現金が9割を占めており、仕入先への支払いは現金か、ファクタリングを含む電子決済となっている。「自主行動計画」は理解している。適正な取引推進のために一般社員に向けて下請法の勉強会を開催し、法令遵守の体制を構築している。社会の期待に応え、相互信頼と協働の考え方に基づいてCSR調達を推進するために昨年11月CSR調達ガイドラインを制定し本年度製造委託先の工場リストを公開した。そして、自己評価のモニタリングを行い、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サイクルを機能させる取組みを開始。より実効性の高いCSR調達を実現するために、2018年4月に「CSR調達委員会」を設置した。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
11	アイトス株式会社	「基本契約書」は小規模取引先を除き主要販売先とはほぼ全て締結、主要仕入先ともほぼ全て締結している。販売先からの「発注書」は先方フォームで全て入手、仕入先への「発注書」は当社フォームで全て発行している。販売先からの「歩引き」は50社程残っている。「歩引き」を廃止しても別条件の交渉が必要となる為進展していない。仕入先への「歩引き」は全廃した。販売先からの回収は現金約6割、手形・電子債権で約4割。仕入先への支払は現金約4割、手形約6割でサイトは下請法遵守している。「自主行動計画」については周知しており、①全社報告会・チームミーティング等、②Eメールの活用、③社内研修等、行っている。CSRの具体的な取組として、SDGsについては昨年から次の3項目を開発目標に掲げている。①NO.8(働きがいも、経済成長も)、②NO.12(つくる責任、つかう責任)、③NO.17(パートナーシップで目標を達成しよう)。また次の4つに取り組んでいる①AWP(女性社員活躍)、②健康宣言(目標を決めて全社員で歩く事を推進)、③取引先に向けての方針説明会、④BRING(回収・リサイクル)システムで産業廃棄物を資源として活用。	「基本契約書」は主要販売先とは概ね締結、主要仕入先とも概ね締結しているが先方要望なければ締結していない。新規取引先とはすべて締結、口座開設の条件としている。「発注書」は販売先からはすべて入手、仕入先へもすべて発行している。「歩引き」取引は販売先からは先方理由で残っており「歩引き」廃止するよう交渉はするものの進展していない。仕入先への「歩引き」は昨年度聴き取り調査報告通り平成29年12月末にて全廃した。金利引きは要請あった時のみ個々に対応している。販売先からの回収は現金約6割、手形・電子決済約4割。仕入先への支払いは現金約3割、手形約7割であり下請法該当先は90日サイトを遵守している。「自主行動計画」については周知している。情報基盤について、受発注はオフコンとパソコンの併用運用。物流は物流専門システム、社内情報はパソコンで運用。取引先とのEDIの状況について、自社のEDIは電話回線を利用したシステムからメールで受信する仕組みに変更になってきている。
12	オンワード商事 株式会社	「基本契約書」は販売先・仕入先ともに内容を協議の上ほぼ全部締結。「発注書」について、販売先からは追加発注用のランニングストック生産に対して発行されない事例がある。そのような場合でも期間発注数量や生産数量を販売先と検証・共有することを定着させ、モデルチェンジ等による着用終了時には残在庫・残生地を販売先に引き取ってもらうことを推進。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・仕入先ともに無い。決済条件について、販売先からの回収は現金が多い。仕入先への支払は工賃は現金、製品・生地・副資材は手形で支払っている。「自主行動計画」については周知している。販売先からの価格や着用時期への要望がある中で仕入先とは生産地域や生産スケジュールの適正を図り価値や品質、価格等を実現するべく効率化に取り組み、その中で人件費の上昇や原料価格の高騰による仕入先からの価格交渉には、十分な協議を重ね合意の上で適正と思われる価格を見出している。また、仕入先の製品・生地在庫については発注時に予め引き取り期限を明確に設定し、残在庫の引き取りを実施している。CSRについて、販売先ニーズへの対応の域ではあるが、SDGsへの取組として、有害染料等の不使用、ダイバーシティ想定デザインの提案、植物由来素材の使用、工場監査の実施等、推進している。	販売先、仕入先とも「基本契約書」はほぼ全部締結している。販売先・仕入先双方ともに契約書内容を協議のうえ締結している。在庫、意匠権、価格交渉については強く協議していくべきと考える。販売先からの「発注書」は書面での明細は入手しているがBtoC(エンドユーザー)取引が多いため半分程度の入手となっている。仕入先への「発注書」はすべて発行している。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともに無い。金利引きも無い。決済条件について、販売先からの回収は現金が多い。仕入先への支払いは、工賃は現金、製品・生地・副資材は手形で支払っている。「自主行動計画」については周知しており、社内のコンプライアンスについてはオンワードホールディングスにより規定されたルールに則り運営している。EDIについては、製品・生地・副資材での取引先と実施している。
13	株式会社サーヴォ	「基本契約書」は販売先とは約6割締結。約4割が未締結で理由は少額の取引先並びに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。仕入先とは約6割締結。これも従前からの取引慣行により重要視しない仕入先があるため約4割が未締結となっている。「発注書」は販売先から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」取引は販売先・仕入先ともに無い。決済条件については、販売先からの回収は現金約8割、手形・期日指定現金で約2割。仕入先への支払は現金約6割、期日指定現金約4割である。「自主行動計画」については周知しており、下請法、独占禁止法、ハラスメント等についての研修やeラーニングを実施している。CSRの取組については、ISO14001(環境マネジメントシステム)を取得し、継続的環境改善活動を実施している。	
14	株式会社 ツカモトコーポレーション	販売先との「基本契約書」は約8割締結。先方都合やスポット販売などで締結できていない先があり、覚書でカバーしている先もある。仕入先との「基本契約書」は約7割締結。販売先・仕入先ともに社内規定の強化により新規取引先とは契約書締結を取り決めている。「発注書」は販売先からは全て入手。仕入先へもほぼ全て発行しているが、少額やスポット先の場合は電話・メールにて対応する場合がある。販売先からの「歩引き」は2社残っている。先方都合または少額のため現状維持方針。仕入先への「歩引き」は2社残っていたが今年3月で廃止した。決済条件については、販売先からの回収はほぼ全て現金。仕入先への支払は現金約5割、手形約5割となっている。「自主行動計画」については周知しており、下請法をベースとした社内研修会を実施予定。CSRについて、当社では経営理念及び行動規範を定めており、社員1人1人の行動原理としている。また環境方針を定め環境問題を次世代以降にも及ぶ持続的な課題としてISO14001を2001年より取得し続けており、継続的に環境問題に取り組んでいる。	「基本契約書」は販売先、仕入先ともに約8割の先と締結している。新規先は締結しているが、長年の取引先やスポット先とは未締結になっている。販売先からの「発注書」はほぼ全部入手しており、仕入先への「発注書」は全て発行している。販売先からの「歩引き」は少額の取引先であるが3社残っており当面継続予定。仕入先への「歩引き」は2社残っている。取引額が多いこと、また仕入先からの要請ないため現状維持となっているが今年度は行動を起こし今年度末(2019年3月)を目途に廃止予定。決済条件について、販売先が百貨店(法人事業部)が多いため回収は現金が多く96%、手形4%(サイト90日が多い)。仕入先への支払いは現金65%、手形35%(サイト90日が多い)。「自主行動計画」については知っており行動計画中。社内規定であるコンプライアンス行動基準に則り行動し研修等も行い、内部通報制度を設けてコンプライアンス強化に努めている。
15	中谷株式会社	「基本契約書」は、主要な販売先・仕入先については、ともにほぼ全て締結している。「発注書」について、販売先からはほぼ全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」「金利引き」取引は、販売先からは無く、仕入先へは以前からしていない。決済条件については、昨年度より販売先からの回収は現金が多く、仕入先への支払も現金が多い。「自主行動計画」については周知しており、コンプライアンスについては営業・管理トータルでの社内研修をおこなっている。また、仕入先への支払は現金の割合を増やすように進めている。CSRについては、社員に意識させるためSDGsのバッジを配布し、全社員が付けているが、具体的な行動はこれから起こす予定である。	販売先との「基本契約書」は相手方フォームで8割程度締結している。仕入先とは相手方フォームで4割程度締結している。「発注書」は販売先からはほぼ全部入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」「金利引き」取引は販売先からも無く、仕入先へもしていない。決済条件は、販売先からの回収は昨年度現金70%であったが今年度99%とほぼ現金回収となった。仕入先への支払は昨年度現金30%であったが仕入先からの要望有りそれに応じたため今年度は現金支払が増えて70%になった。残り30%手形(サイト90日)。社内のコンプライアンス体制は、社内での定期的なものは無いが、営業・管理トータルでの研修は行っている。「自主行動計画」については周知している。また、支払条件は現金の割合を増やす等、改善をすすめている。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
16	株式会社ボンマックス	「基本契約書」は販売先・仕入先ともにほぼ全て締結している。但し、取引規模のバーを設け、取引額の多い先とは「基本契約書」、少ない先とは基本約款とに分けて締結している。販売先からの「発注書」はほぼ全て入手しており、仕入先への「発注書」は全て発行している。販売先からの「歩引き」はかなり減ったが取引額小さい先で少し残っている。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売上構成比で現金約1割、手形約8割、電子債権約1割。仕入先への支払は仕入構成比で現金約5割、手形約5割、と昨年度から変化ない。「自主行動計画」については周知しており、コンプライアンスに関してeラーニングと社内研修を行い理解度の向上と浸透を図っている。CSRについて、SDGsの17目標との関連性をチェックし、CSR活動では7つの項目、ソリューション/サービスでは2つの項目を目標に取り組んでいる。	販売先・仕入先ともに「基本契約書」はほぼ締結しているが、旧契約書フォームでの締結が5割を超えており、現在「新フォーム」で更新中。少額・不定期取引先との契約内容が重すぎるため約款等別途簡易版の内容・締結方法にて検討中である。「発注書」は販売先から全て入手しており、仕入先へは全て発行している。販売先からの「歩引き」は取引継続先では昨年と同じく10社程度残っている。廃止要請したが他社との兼ね合いを主張され当社単独の動きでは了解を貰えない場合が多かったが2019年1月頃には廃止したい。仕入先への「歩引き」は全廃した。販売先からの回収は売上構成比では、現金10%、手形80%(サイト90～120日)、電子決済10%(サイト90～120日)。仕入先への支払いは仕入構成比で現金50%、手形50%(サイト90日)。「自主行動計画」については周知している。社内コンプライアンスについては3ヶ月に1回、コンプライアンス委員会を開催しており、規程整備、運用体制等、整えている。
17	ミドリ安全株式会社	「基本契約書」について販売先とは約6割締結。長期取引物件について当時未締結だったものを改めて依頼中のものが存在するため締結率が低く、未締結の先とは覚書等でカバーしている。仕入先とは、製品仕入先は締結済がほとんどであるが資材関係は未締結の状態が多い。「発注書」は、販売先からはほぼ全て入手しており、仕入先へはほぼ全て発行している。販売先・仕入先ともに「歩引き」取引はしていない。決済条件は昨年度からほぼ変わらず、販売先からの回収は期日指定現金約7割、手形・現金で約3割。仕入先への支払は手形約6割、期日指定現金・現金で約4割。「自主行動計画」については周知しており、「コンプライアンス行動指針」に基づき社内研修を定期的に各部署代表者により討議・検証・改正を実施中。CSRの取組は、1)ミドリ安全環境方針の設定、2)SDGsの推進。具体的な取組内容は1)については①エコアクション21、②ISO14001を販売部門、生産工場ともに認証登録。③回収型リサイクルシステム、④エコマークアワード2017で最優秀賞受賞。2)についてはSDGs推進プロジェクト発足した。	販売先との「基本契約書」は当社フォームが多く、約7割の先と締結している。仕入先とは先方フォームが多く、約3割の先と締結している。販売先からの「発注書」は運用方法は異なるが(電子取引、FAX、ペーパー等)ほぼ全ての取引で入手している。仕入先へはほぼ全部発行している。「歩引き」取引は販売先、仕入先ともに無い。販売先からの回収条件は期日指定現金75%、手形20%(いずれも平均サイト120日)、現金5%。仕入先への支払は手形60%、期日指定現金35%(いずれも平均サイト120日)、現金5%。「自主行動計画」についてはアクション起こしており社内改善プロジェクトを立ち上げた。商品(衣料・靴等トータル)・本社・営業店・工場(国内外)での総合評価である「エコアワード2017」で最優秀賞を得た。社内のコンプライアンスについては総務部が取り纏めコンプライアンス委員会を2017年12月に立ち上げた。また、コンプライアンスハンドブックを全社員へ配布し社内の各部署で読み合わせを行った。取引先とのEDIは5年程前からスタートしている。取引形態はBtoC(エンドユーザーとの取引)からBtoB(企業間取引)へ増加傾向にある。
18	一村産業株式会社	「基本契約書」は非織維、委託加工契約先を含み、販売先については46%、仕入先については37%締結している。未締結の理由としては、取引金額僅少先や与信限度枠設定が無制限の取引先である事が主要因。「発注書」は販売、仕入先とも100%発行している。「歩引き」は販売先からで2社残っている。決済方法について、販売先は現金、期日指定現金あわせて48%、手形25%、電子債権が27%でサイトは30～120日以内までの先が90%、残り10%が121日以上で、最長サイトは150日。仕入先については現金、期日指定現金あわせて67%、手形25%、電子債権8%。今後も現金化率の向上をはかる。CSR推進については、当社は「健全なる事業運営を徹底する」ことをすべての事業運営の上位概念として位置づけている。また、「働き方改革」推進も図っており、社内での「情報の見える化」(仕事の進捗程度、事例のノウハウ、残業の抑制状況などの状況共有をはかる目的)をするシステムを構築中である。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで12社、自社フォームで168社と締結している。締結率は6割程度で昨年より上昇。仕入先は自社フォームで67社と昨年より2社増加したが、全体の締結率は低下した。締結できない理由は「相手側の拒否」または「与信リスクのない優良企業」のため。「発注書」は販売、仕入先とも全て発行している。内部統制上、全て入手が原則。「歩引き」は販売先は2社残っている。仕入先は全廃した。今後も「歩引き」廃止要請は継続して行う。「自主行動計画」については昨年度に説明を受けたあと、中間管理職を中心に社内での浸透をはかった。決済方法については販売先からは現金、期日指定現金あわせて65%、手形30%でサイトは30～120日。支払いについては現金、期日指定現金あわせて100%、未締め翌末払い。会社方針として今後も現金化率の向上をはかる。下請法を中心に社内教育は強化している。仕入先に対しては、極力契約限月での仕入を行っている一方、一部の国内販売先においては引取りを遅らせられるケースも散見されるのが課題である。
19	伊藤忠商事株式会社	「基本契約書」はあくまで営業部署の自主管理を原則とし一元管理はおこなっていないので、販売先、仕入先ともに具体的締結社数は把握していない。但し、与信の関係から委託加工先との「委託加工契約書」は全て締結している。「発注書」について、販売先からはほぼ全て入手しており、仕入先へは全て発行している。販売先からの「歩引き」は、販売先が全取引先に対して行っている場合や、社内ルールを変更できない等の理由で残っている。交渉結果、昨年度より数社減少したが40数社は未だ残っている。仕入先への「歩引き」は全廃した。決済条件については、販売先からの回収は現金10%、期日指定現金55%、手形35%。仕入先への支払は現金25%、期日指定現金30%、手形45%で昨年度からほぼ変わっていない。「自主行動計画」については独占禁止法、下請法を中心にeラーニングや社内教育を行っている。CSRについては、2017年4月に組織名称をCSR・地球環境室からサステナビリティ推進室に改名し、2018年4月に「サステナビリティ推進基本方針」を定め、組織的・体系的に推進。ESG・SDGsの観点を参考に優先的に解決すべきサステナビリティ上の重要課題として定めた「マテリアリティ」を「サステナビリティアクションプラン」に落とし込み具体的な事業活動を通じて課題の解決に繋げている。	「基本契約書」は販売先・仕入先ともに各営業部署が管理しており一元管理はしていないので具体的な締結社数は把握していない。但し、与信の関係から委託加工先との「委託加工契約書」は全て締結している。販売先からの「発注書」はほぼ全部入手しており、仕入先への「発注書」は全て発行している。販売先からの「歩引き」取引について歩引き廃止要請は行ったが、全仕入先に対して行っている、他の供給先からの廃止要請がない、社内ルールを変更できない、等の理由で廃止に至っていない先が50社程度残っている。仕入先への「歩引き」は昨年度のコメント通り昨年10月の支払いを以て全廃した。販売先からの回収条件は現金1割、期日指定現金6割(サイト90日)、手形3割(サイト120日)。仕入先への支払条件は現金2割、期日指定現金4割(サイト80日)、手形4割(サイト90日)。社内のコンプライアンス体制については各カンパニー・部門にコンプライアンス責任者を配置し、コンプライアンスに関する報告・連絡・相談の体制を構築している。またコンプライアンスハンドブックを全社員に配布して周知する等、コンプライアンスの強化に努めている。情報基盤については継続して営業部門の取引管理として販売管理システムを運用中であり、買・売・委託加工における受発注、入出荷実績を入力、取引状況や在庫等管理を行い、計上実績を全社会計システムへ連携している。
20	株式会社GSIクレオス	「基本契約書」は販売先・仕入先ともに約9割程度の先と締結している。スポット取引の先とは販売先・仕入先ともに個別契約書の締結で対応している。「発注書」は販売先からはほぼ全て入手。一部、Eメールの交換で対応しているケースがあるが書面に印刷して保管している。仕入先への「発注書」は全て発行している。「歩引き」取引は販売先からの強い要望があり少額取引ではあるが1社残っている。時期は特定できないが廃止を要請中。仕入先への「歩引き」はしていない。販売先からの回収は現金約7割、期日指定現金・手形で約2割、電子債権で約1割。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、と昨年からほぼ変化なし。「自主行動計画」については周知しており、社内研修等を実施している。CSRについては、1)KES(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(①環境改善活動・社会貢献活動の実施、②環境法令の遵守)、2)被災地への金銭の寄付や支援団体への肌着の提供、等行っている。	販売先との「基本契約書」は約9割締結している。仕入先とも約9割締結しておりスポット先など締結出来ない先とは販売先・仕入先ともに個別契約の締結で対応している。販売先からの「発注書」はほぼ全部入手しており仕入先へは全て発行している。販売先からの「歩引き」は2社程度残っている。販売先からの強い要望により残っているが取引への影響を考慮しながらタイミングを含め慎重に対応していく。今年度末には廃止したい。仕入先への「歩引き」は全廃した。販売先からの回収は現金約7割、手形・期日指定現金で約2割、電子決済約1割(サイト60～120日)。仕入先への支払は現金約7割、期日指定現金約2割、手形約1割(サイト60～120日)。「自主行動計画」については周知している。グループ会社含めたコンプライアンス案件について討議するために定期的にコンプライアンス委員会を開催している。下請法該当先へは現金で支払う等、下請法については注意し定期的に講習会を実施、遵守体制を整えている。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
21	株式会社 スミテックス・ インターナショナル	「基本契約書」について、販売先とはほぼ全て締結しているが、先方から締結拒否された場合やスポット先などについては締結できておらず個別契約で対応している。仕入先とは委託加工先・大口仕入先とは原則全て締結してるが、販売先と同じく先方から拒否された場合やスポット先などについてはできておらず個別契約で対応している。「発注書」は販売先からはほぼ全て入手しており、仕入先へはほぼ全て発行している。但し、当社が金融として間に介在しているだけで実発注は当社販売先が仕入先に対し直接実施している取引については発注書を発行していない。販売先からの「歩引き」は昨年から1社減ったが、先方都合により未だ5社残っている。仕入先への「歩引き」は全廃した。決済条件については、販売先からの回収は期日指定現金約7割、手形・電子債権で約3割。仕入先への支払は現金約8割、手形・電子債権で約2割である。「自主行動計画」については周知しており、社内規程等に落とし込み運用を行っている。CSRについては憲章等は定めていないが、住友商事グループの方針に従い行動している。	販売先との「基本契約書」は相手先フォームが多いがほぼ全ての先と締結している。仕入先とは当社フォームが多く委託加工先・大口仕入先とは原則すべて締結している。締結拒否やスポット先など締結できていない先とは個別契約で対応している。「発注書」は販売先からはぼぼ全部入手しており、仕入先へはほぼ全部発行している。但し当社が金融として間に介在しているのみで実発注は当社販売先が仕入先に対し直接実施している取引については発注書を交付していない。販売先からの「歩引き」は6社程度残っているが今後廃止要請する予定。仕入先へは全廃した。販売先からの回収条件は期日指定現金20%（サイト45～150日）、手形20%（サイト20～130日）、電子決済40%（サイト60～125日）。仕入先への支払は現金90%、期日指定現金・手形10%（サイト60～120日）。「自主行動計画」については知っており下請法を遵守して取引を実施している。社内コンプライアンスについては下請法管理要領を定め、また社内講習なども実施の上マインド向上に向けて継続して取り組んでいる。
22	瀧定大阪株式会社 （スタイレム株式会社）	「基本契約書」の締結状況は、「下請法」の観点から当社を発注者とする雛形を用意し仕入先とは100%締結。販売先との締結状況は変わっていない。基本的に先方からの依頼を受けて締結しており、こちらから能動的には働きかけていないため、すべての販売先とは締結していない。「発注書」の発行状況は、仕入先には全て発行しているが、販売先から受領する発注関連書面は必ずしも正式な書面交付ではなく、注文種・仮キープ依頼・出荷依頼書に分類され、その手段もFAX・メール・電話等である。従って正式な「発注書」の発行は半分程度だと思われる。「歩引き」については、仕入先に対しては全廃している。販売先については残っていたが、廃止を求めて協議を続けた結果、全廃できた。決済の状況については、販売先からは現金50.9%、期日指定現金10.2%、手形15.4%、電子債権23.5%で、手形サイトは60日以内4.2%、90日以内30.0%、120日以内41.1%、121日以上24.7%であり、最長サイトは180日。仕入れ先に対しては、現金56.0%、期日指定現金4.2%、手形6.1%、電子債権33.7%で、手形サイトは60日以内5.4%、90日以内90.3%、120日以内0.3%、121日以上4.0%であり、最長サイトは150日である。「自主行動計画」については、適正取引を推進する観点から残っていた販売先による「歩引き」を廃止した。また、法令遵守については、社内研修や法務部からの通達メール等を通じて浸透を図っている。CSRの取組については必要性は感じており、サプライチェーン管理手法を含め、現在社内で検討中である。	「基本契約書」の締結状況は、仕入先とは相手先フォームでの締結8社を含め1,916社と締結、販売先とは当方のフォームでの締結21社を含め216社と締結済。販売先については、相手方から締結を要望された場合に先方の雛形をベースに協議のうえ契約書を締結している。「発注書」の発行状況は販売先からは半分程度だと思われるが、仕入先に対しては全て発行している。「歩引き」については、仕入先に対しては全廃している。販売先についてはまだ100社程度残っている。「歩引き」「金利引き」取引については、廃止を求めて販売先と協議を進めているが、古くからの取引関係の事情などもあり、完全撤廃の目途はまだ立っていない。今後も継続して、廃止に向けて取り組んで行きたい。決済の状況については、昨年との比較で、販売先からは手形が3%減り電子決済がその分増えている状況。仕入れ先に対しては、一昨年から電子決済への移行に向けた準備を進めてきたが、その結果、昨年36%あった手形支払が8%に減り、その分電子決済での支払いが32%となった。また、現金支払も3%増加した。締日・支払日については仕入先毎にそれぞれ決定しており統一はされていないが、「下請法」適用会社については月末締め、翌月末支払が最も多い。社内コンプライアンス体制については、新入社員研修に始まり全社での注意喚起等、折に触れてコンプライアンスの徹底を図っていて、発注者としては法令遵守できていると認識している。受注者としては、当社は「下請法」適用外のため、法を盾に厳しい要求を求められる事はある。
23	瀧定名古屋株式会社	「基本契約書」の締結は現在仕入先の80%と締結。未締結の先はスポット的な取引先である。販売先とは先方からの要望を受けて締結している状況で、現在10%と締結している。「発注書」の発行については、仕入先には100%発行していて、販売先からもサンプル発注程度を除けばほぼ全て発行されている。「歩引き」について、仕入先に対しては全廃した。販売先ではまだ残っているが、順次廃止に向けた交渉を行っている。全体としては減少傾向である。決済の状況については、昨年との比較で大きな変化は無く、販売先からは現金20%、期日指定現金30%、手形20%、電子決済30%で、サイトは60日～180日。仕入先に対しては毎月10日締めの月末払いと、月末締めの翌20日払いで、現金30%、期日指定現金10%、電子決済60%。サイトは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。「自主行動計画」については理解していて、社内研修会等で社員の意識を高めるようにしている。CSRへの取り組みについては、社内ですでに実行されている取り組みもあり、現在枠組みを検討中。	「基本契約書」の締結は一昨年来の取り組みにより、現在仕入先520社と締結。販売先とは相手先フォームで50社と締結している。「発注書」の発行については昨年同様、仕入先には全て発行しているが、販売先からは半分程度の発行状況である。ただし、メール等の発注で補完されているケースはある。「歩引き」について、仕入先に対しては資本金3億円以下の先も含めて全廃した。販売先ではまだ60社程度残っているが、関連会社とも連動して販売先ごとに廃止に向けた交渉を行っている。2019年3月を目標に全廃できるように交渉を続けていく。決済の状況について、販売先からは現金が20%、期日指定現金が35%、手形が15%、電子決済が30%で、サイトは60日～180日で大きな変化は無い。仕入先に対しては毎月10日締めの月末払いと、月末締めの翌20日払いで、現金が30%、期日指定現金が10%、電子決済が60%。サイトは60日～120日で昨年と同様である。「自主行動計画」については理解している。また、社内コンプライアンス体制については、部長を中心に情報共有して法令遵守に努めている。
24	タキヒヨー株式会社	「基本契約書」の締結は、仕入先とはほぼ締結した。販売先との締結率は40%であるが、今後も適宜、締結交渉を行っていく。「発注書」は仕入れ先には全て発行し、販売先からも全て発行されている。大半がEDIでの発注だが、その他の場合は販売先所定の発注書及びメール・FAX等の補完的手段により発注内容が確定されている。「歩引き」について、仕入先に対してはすでに全廃している。販売先では14%程度残っていて、卸売り・専門店系に多い。全体として「歩引き」は減少傾向だが、法の適用外の取引にあっては、過去の商慣習上やむを得ない取引条件であるとも言え、旧来より取引がある先では継続している。決済の状況は、販売先からは現金73%、期日指定現金5%、手形17%、電子決済5%で、最長手形サイトは167日である。仕入先については現金83%、電子決済14%。最長支払サイトは150日である。「自主行動計画」については、「取引ガイドライン」に基づき「基本契約書」の締結及び雛形のアップデートを引き続き検討していて、適正取引の推進のため、その他の必要事項も確認した上で社内への周知・共有を図っている。CSRの取組については、ESG・ステークホルダーを枠組みとして、サプライチェーンの上流工程である海外の生産委託先と課題を共有しながら、協働して取り組みを強化する必要性を認識しており、「タキヒヨーCSR調達ガイドライン」を制定し公表した。	「基本契約書」の締結を進めるべく取り組んできた結果、ほぼすべての仕入先と締結した。販売先については、新規先を中心に締結に努めているが、締結率は40%である。旧来からの継続的販売先については、信頼関係に基づき未締結で取引している先もあるが、今後も適宜、締結交渉を行っていく。「発注書」は仕入れ先には全て発行している。販売先からもほぼ全て発行されていて、大半がEDI、それ以外は販売先所定の発注書である。その他、補完的手段としてメール・FAX等で発注内容を確定しているケースもある。「歩引き」について、仕入先に対してはすでに全廃している。販売先では70社程度残っていて、当面は継続される状況である。販売先からの「歩引き」等については商取引の変遷とともに減少しているが、法の適用外の取引にあっては、現状では過去の商慣習上やむを得ない取引条件だと認識している。決済の状況は、販売先からは現金が70%、期日指定現金、手形、電子決済がそれぞれ10%。大手取引先は現金・電債取引に移行し、手形は減少傾向である。仕入先については現金が63%、電子決済が37%。現金決済、電子決済のいずれも、法定の支払期限の範囲内で決済している。「自主行動計画」については、「取引ガイドライン」に基づき「基本契約書」のフォームをアップデートしていく等、行動計画中である。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
25	辰野株式会社	販売先との「基本契約書」は約3割締結。継続的な取引が見込まれる先とは締結を行うようにしているが、取引が年に数回、スポット、小口、等の場合は発注書を受けて売買成立としている。仕入先とは約1割締結、仕入先から要望がある場合対応している。「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。販売先からの「歩引き」は昨年同様、先方都合で2社残っている。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約6割、手形・電子債権で約4割。仕入先への支払は現金約7割、電子債権・手形で約3割だがその内訳は手形から電子債権へ随時切り替えているため電子債権の割合が多くなっている。「自主行動計画」については周知しており、コンプライアンス委員会を四半期に1度開催、また、2012年から内部通報規定を施行している。CSRについては、全社員へサステナビリティの研修会を毎年実施している。	「基本契約書」は販売先とは約3割の先と締結、仕入先とは約1割の先と締結している。主要先とは締結しているが少額・スポットの先とは締結できていない。「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。販売先からの「歩引き」は先方都合で2社残っており取引関係を考慮して廃止要請していない。仕入先への「歩引き」は以前から行っていない。販売先からの回収は現金約7割、手形約2割（サイト90日、120日が主体）、期日指定現金・電子決済約1割。仕入先への支払いは現金約8割、手形1割（サイト90日）、電子決済1割で、手形については電子債権による支払いへ随時切り替えている。「自主行動計画」については行動を起こしており継続的な取引が見込まれる取引先とは「基本契約書」を締結するよう社内規定を設けた。また、最終引取期限を受注時に明確に取り決めるように指導。社内コンプライアンスについては、コンプライアンス委員会を設置し四半期に1度開催。2012年から内部通報規定施行している。
26	田村駒株式会社	「基本契約書」について、主要販売先とはほぼ全て締結しているが、小口先・スポット先も多いため総販売先数に対する締結率は約6割となる。仕入先は、加工場とは当社フォームで委託加工契約書を全社と締結しており、その他の仕入先とは先方要請に応じて相手先フォームで締結している。「発注書」は販売先からほぼ全て入手しており、仕入先へはほぼ全て発行している。販売先からの「歩引き」は、昨年から今年に掛けて取引が無くなった先もあり件数は減っているが未だ120社程残っている。この内100社程は少額販売先、残り20社程は主要先ではあるが永年取引先で採算面で織り込んだ上で変更（廃止）していないケースが多い。仕入先への「歩引き」は全廃している。決済条件は、販売先からの回収は現金約7割、電子債権・手形・期日指定現金で約3割。仕入先への支払は現金約5割、期日指定現金・電子債権・手形で約5割である。「自主行動計画」については周知しており、社内研修その他で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を実施している。CSRについては、SCMにおける供給者責任として国内加工場での外国人技能実習や法令遵守状況の調査、サスティナブル素材の研究開発等に取り組んでいる。	販売先との「基本契約書」は当社フォームが多く約8割の先と締結している。加工場とは当社フォームで委託加工契約書を全社と締結している。その他の仕入先とは先方要請に応じて先方フォームで締結している。販売先からの「発注書」はほぼ全部入手しており仕入先へはほぼ全部発行している。販売先からの「歩引き」は永年取引先における販売条件として150社ほど残っており採算面で織り込んでいる面もある。「歩引き」のある販売先とは個別内容に沿って廃止に向けた交渉を行っていく。また、量販店、SPA等向けにおける物流費名目の定率割引要請（センターフィー）が新たに発生しているケースがある。仕入先への「歩引き」は全廃している。国内の販売先からの回収は現金60％、電子決済・期日指定現金・手形で40％（平均サイト110日）。国内の仕入先への支払は現金40％、期日指定現金・電子決済・手形で60％（平均サイト80～110日）。「自主行動計画」は周知しており、主体的に出来る取り組みに関しては、社内及び取引先との間で実行している。社内コンプライアンスについては「コンプライアンス委員会」が設置されており、定期的な取締役会・監査役会への報告や子会社を含む社内研修会等実施している。「下請法」について社内LAN掲示板等で啓蒙活動を行っており営業会議や管理職研修会等で適宜営業職への指導等も行っている。
27	株式会社チクマ	「基本契約書」について、主要販売先とは概ね締結している。新規取引先とは口座開設時に基本契約書締結が必須となっている。販売先には取引の少ない先も多くあり、締結は今後取引の推移により進めていく予定。仕入先との「基本契約書」も主要先とは締結している。仕入先についての今後の課題として国内縫製工場との更なる締結を進めていく。「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。主要販売先からの「歩引き」は昨年度末（2019年3月）終了（廃止）。地方業者・代理店にて数件廃止できていない先あるが（取引過小）、廃止に向け協力を求めていく。仕入先への「歩引き」は無い。販売先からの回収は現金と手形で手形の割合がやや多い。仕入先への支払は現金と手形であり、下請法遵守にて60日以内の支払で対応している。「自主行動計画」については①取引適正化＝内部統制、②環境対応、③法令遵守（1.課題ごとの分科会による情報共有、2.関係セミナー及び研修への積極参加）の対応。CSRについては①社内での取組:内部統制（定期的に部門別に内部監査を実施）、②SDGs:「素材・企画」「生産・物流」「環境対応」等各分科会設置、③SCM推進協議会活動参加（各分科会・セミナー参加）、④ISO14001（環境管理）実行:エコ製品の推進（数値）等、啓発・行動に取り組んでいる。	販売先との「基本契約書」は引き続き必要に応じて各契約書（売買契約、リサイクル契約等）を締結している。仕入先とも口座新設時には締結を義務付けている。「発注書」は販売先からすべて入手しており、発注書に基づく管理をしている。但し生地手配においては納期対応のため先行手配を行い、後日販売先から発注書を入手するケースが稀にある。仕入先へは全て発行している。販売先からの「歩引き」は数社程度残っている。今年度末（2019年3月）の廃止を目標に個別交渉を進めている。但し現金決済変更に伴う金利引きはある。仕入先への「歩引き」は無し。販売先からの回収は現金と手形（サイト90～120日）半々程度。仕入先への支払は現金と手形。縫製工場へは基本現金支払い。素材メーカーへは出荷日起算の契約サイトでの支払い。「自主行動計画」については認識している。社内コンプライアンスは各部門別に「内部監査」を実施。会社規定ルールに基づき日々の業務を行っている。更に「下請法の遵守」を重点課題に上げており、コンプライアンスの更なる強化を図る。ユニフォーム業界は追加フォローが重要。国内縫製工場の廃業に拍車が掛かっている。国内工場との信頼関係を強化していく。
28	蝶理株式会社	「基本契約書」は締結することを基本としているが、販売先とは全体の60%の締結率である。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。しかし、新規取引先の承認については、従前通り「下請け」取引の区分や取引条件の適正度等を確認したうえで行っていて、既存の取引先に対しても定期的に条件面等をチェックする体制をとっている。仕入れ先とは「委託加工契約書」が主で、メーカー・問屋（生地商・糸商）との「基本契約書」の締結は僅少。これらの先とは個々の発注書ベースでの取引が主である。「発注書」の発行は仕入先、販売先とも100%。「歩引き」取引については衣料資材の販売先で10社程度残っているが、仕入先に対してはすでに全廃している。「歩引き」を行っている先に対しては廃止の要請を行っていくが、現状ではまだ減っていない。決済の状況は、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45%、120日以内50%、121日以上が若干といった状況。原則としてファクタリングによる期日前回収は行っていない。仕入先に対しては、月末締め、翌月末払いで現金60%、期日指定現金10%、手形30%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。「自主行動計画」については理解していて、各営業本部の本部会議等で周知している。CSRの取組についてはホームページで開示していて、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。具体的には、環境に配慮した事業活動として、環境マネジメントシステムの国際標準規格ISO14001に則り、環境保全活動の継続的な改善への取組や、社会貢献活動としての東日本大震災支援等である。	「基本契約書」は販売先、仕入先ともに締結をしている。締結に向けて難航していた大手取引先とも3回目の調整で締結することができた。また、新規取引先の承認についても、従前通り「下請け」取引の区分や取引条件の適正度等を確認したうえで行っている。既存の取引先に対しても定期的に条件面等をチェックする体制をとっている。「発注書」は仕入先に対しては全て発行しており、販売先からもほぼ全て発行されている。「歩引き」取引については衣料資材部門の販売先で10社程度残っているが、仕入先に対してはすでに全廃している。「歩引き」を行っている先に対しては廃止の要請を行っていく考えである。決済の状況は、販売先からは現金10%、期日指定現金30%、手形55%、電子決済5%の割合である。手形の割合がまだ多いが、電子決済が増加傾向にある。仕入先に対しては、月末締め、翌月末払いで現金が50%、手形が50%といった状況。「自主行動計画」については理解している。これらも含め、社内コンプライアンス体制を構築している。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
29	帝人フロンティア 株式会社	「基本契約書」は販売先とはほぼ全て、仕入先とは70%の割合で締結しているが、販売先によっては締結を拒否される場合がある。「発注書」は販売、仕入先とも概ね発行しているが、下請法に抵触するか否かに拘わらず仕入先には100％発行を目指している。なお社内では発注書は個別契約書の一形態との位置づけをしている。「歩引き」はインテリア・寝装など産業資材関係の取引で残っている。衣料品関係でも数件残っている。商取引継続上やむを得ず残しざるを得ない面もあるが、いずれは廃止したい。仕入先については理由の如何に拘わらず廃止した。決済条件の割合については大きな変化はなく、販売先からは現金、期日指定現金合計で75%、手形25%でサイトは90～150日が中心。支払いについては現金と期日指定現金合計で90%程度で手形と電子決済をあわせて10%程度。「自主行動計画」については、社内への浸透についてはまだ時間が必要。CSRについては「環境安全品質保証部」が中心となってeラーニングなども活用しながら積極的に推進している。あわせて帝人グループ向け企業倫理ハンドブックの読み合わせも適宜行っている。	「基本契約書」は昨年と変わらず、販売先とは相手先フォームで50%、当社フォームで50%、仕入先とは当方のフォームで90%の割合で締結している。「発注書」は販売、仕入先ともほぼ全て発行しているが、一部振興SPAには「発注書」が未発行の先がある。下請法に抵触するか否かを問わず、「発注書」の受理と発行は100%を目指す。「歩引き」については販売先とは商取引継続の観点から継続せざるを得ない点もあるが、仕入先については理由の委如何に拘わらず廃止を目指したい。決済条件の割合については販売先からは現金、期日指定現金合計で75%、手形は25%でサイトは90～150日が中心。150日以上のサイトは社内ルール上、取引は不可。支払いについては現金と期日指定現金合計で90%程度で手形と電子決済をあわせて10%程度であるが、手形取引は販売、仕入先とも更に減らしていく方針である。「自主行動計画」については概ね理解しているが、社内への浸透についてはまだ時間が必要。一方CSRについては昨年発足したリスク管理部が中心となって積極的に推進活動を行っている。
30	豊島株式会社	「基本契約書」の締結状況は仕入先・販売先とも約80%の締結率。未締結の先は古くからの取引先で、信頼関係に基づいて取引が成り立っているため必ずしも締結していない。その他はスポット取引先。「発注書」の発行状況は概ね90％の発行状況。正式な「発注書」以外では、メールのやり取りをエビデンスとしており、これを含め販売先・仕入先とも概ね発行できている。「歩引き」については販売先に2%残っており、先方の取引条件とされているため、当面継続の予定である。仕入先への「歩引き」は従来から行っていない。決済については、販売先・仕入先ともに現金支払が50%、手形支払が50%で昨年とほぼ同様である。支払サイトは、販売先からは90日以内が約50%、仕入先に対しては90日以内が約90%になっている。「自主行動計画」は理解しており、「基本契約書」の締結や受発注書の発行をはじめ適正取引の推進を図っている。CSRの取組については、社会貢献プロジェクト「Orgabits」や「Foodtextile」等、地球環境に優しい素材の販売促進を行っている。また、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。加えてワークライフバランスの推進等、CSR活動目標を策定し推進している。	「基本契約書」の締結は仕入先とは昨年同様であり販売先とは昨年より30社増えて約340社と締結している。「発注書」の発行状況は概ね80％程度の発行状況と感じている。「歩引き」について販売先とは昨年同様4社が残っており、当面継続の予定である。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支払が50%、手形支払が50%で昨年とほぼ同様である。仕入先に対しては現金支払が50％、手形支払が50%で現金支払の比率が5%上昇、手形は減少傾向である。「自主行動計画」は理解している。社内のコンプライアンス体制はコンプライアンス規程を定め、取締役及び社員への周知を図っている。また、リスク管理委員会を最低年1回（昨年は4回）、安全やコンプライアンス等のリスク管理について必要な見直しや対応を行っている。下請法に関しては社内にて勉強会を行っている。
31	日新実業株式会社	「基本契約書」について、販売先・仕入先ともにこれまで主要先としか締結してこなかった為締結先件数は少ない。今後については主要先以外（少額取引先・スポット先等）ともなるべく締結して行く予定。「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。販売先からの「歩引き」取引は長年の取引継続先で10社程残っており昨年度から変わっていない。先方都合によるもので、また「歩引き」に関する書類は交わしている。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約6割、手形約2割、期日指定現金・電子債権で約2割。仕入先への支払は現金約6割、手形約3割、期日指定現金約1割である。「自主行動計画」は周知しており、社内コンプライアンスについては昨年同様、定期的なコンプライアンス会議により周知徹底進めていく。CSRについて具体的には取り組んでいない。今後必要になってくると思われるので取組検討したい。	「基本契約書」は販売先・仕入先ともに主要先とは締結しているが、取引の少ない先・スポット先等とは締結できていない場合があるため現在、締結するよう努力中である。販売先からの「発注書」は全部入手しており、仕入先へは全部発行している。販売先からの「歩引き」取引は昨年度と同じく長年の取引継続先で10社程度残っているが「歩引き」に関する書類は交わしている。仕入先への「歩引き」は既に全廃している。販売先からの回収条件は現金6割、手形（サイト90日）3割、期日指定現金・電子決済（サイト120日）1割、で電子決済増加傾向にある。仕入先への支払条件は現金6割、手形（サイト90日）4割である。「自主行動計画」は周知している。社内コンプライアンスについては各部署長管理であるが、定期的なコンプライアンス会議により意思統一は出来ていると思う。
32	豊田通商株式会社	「基本契約書」は販売先・仕入先とも例外なくすべての取引先と締結している。「発注書」は販売先からすべて発行していただいており、仕入先にもすべて自社システムから発行している。「歩引き」は一切行っていない。決済に関しては昨年と同じで販売先からの支払いは期日指定現金が半数以上で、電子決済、手形がそれに続く。仕入先への支払いは電子決済が半数以上で、現金、期日指定現金の順となっている。「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。働き方改革に関しては社内で通達が出ている。CSRに関しては、CSR方針を掲げ、社内周知を徹底。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。CSR方針、CSRマテリアリティ、サプライチェーンCSR行動指針をeラーニングで社員教育浸透を図っている。人（教育）・地球（環境）・社会（福祉）の3つを重点テーマで活動を推進。サプライチェーンCSR調査では担当部門がチェックシートに基づきアンケート調査、訪問調査を行っている。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで締結する場合もあるが、9割は自社フォームで締結している。仕入先とはすべて自社フォームで締結をしている。取引をするためには基本的に契約書を締結しなければいけない。「発注書」は販売先からすべて発行していただいており、当方もすべての仕入先に発行している。「歩引き」「金利引き」取引は一切存在しない。決済に関して、販売先からの支払いは期日指定現金が半数以上で、電子決済、手形がそれに続く。仕入先への支払いは電子決済が半数以上で、現金、期日指定現金の順となっている。「自主行動計画」は認知しており、繊維関連部門及び繊維子会社への周知を進めている。社内のコンプライアンスの体制はコンプライアンスマニュアル（グローバル行動倫理規範）に基づく管理を行っており、定期的に監査部による監査が行われている。環境リスクを管理するため外部の監査会社から監査も実施されている。社内では安全・O災会議を行い安全な環境に対して様々な対応を行っている。
33	日鉄物産株式会社	「基本契約書」について、国内の販売先とは約5割締結。販売先フォームでの締結が殆どであり、不利益を被る可能性があると判断した際はあえて締結しない場合がある。国内の仕入先へは原則当社フォームでの締結を要請するが、仕入先によっては「基本契約書」を締結せず、「発注書」・出荷指図書等で個別契約とみなす場合がある為、約4割の締結率となっている。販売先からの「発注書」はほぼ全部入手しているが、大半は先に仕様書・SKUを入手、価格・納期は後日メール等で入手するのが一般的。仕入先への「発注書」はほぼ全て発行している。販売先からの「歩引き」はまだ数社残っているが「歩引き廃止要請文書」を販売先へ送付し、グループ会社含めて若干数の販売先からの「歩引き」はなくなった。仕入先への「歩引き」はない。販売先からの回収条件は現金の割合が多い。仕入先への支払条件は期日指定現金と手形の比率が高い。「自主行動計画」については周知しており、毎年本社及び関連会社幹部向けに講習を実施している。CSRについては、アパレルのサプライチェーンにおけるサスティナビリティ向上を目的に組織されたSACに加盟、彼らが提供する評価基準に基づき当社としての活動の進捗状況をトレースしていく。SDGsについては企業として社会環境への負荷低減に努めている。	販売先との「基本契約書」はほぼ全て締結している。また仕入先ともほぼ全て締結しており「基本契約書」締結が口座開設の必須条件となっている。販売先からの「発注書」はほぼ全部入手しているが介入取引の場合、発注書受領が出荷後となるケースがある。仕入先へはほぼ全て発行しているが徹底するため注文書発行時の注意点を管理職へ再度説明した。販売先からの「歩引き」は相手先からの要望で10社程度残っている。仕入先への「歩引き」は全廃した。販売先からの回収条件は得意先構成の変化により現金回収率アップした。仕入先への支払条件は下請法対象外仕入先との取引増により期日指定現金払いが増えた。「自主行動計画」については周知している。支払いに関して月ずれ防止のためEDIの促進やAI技術の導入も検討中。社内コンプライアンスについては社内通知等で周知徹底している。当社が販売先（アパレル等）と国内加工場との間に介入する取引では注文書をタイムリーに発行できないケースがあり下請法対応に留意している。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
34	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9割強締結している。販売先のポリシーとして基本契約書を締結しない等の場合には締結していない。仕入先とはほぼ締結しているが締結していない先とは個別の注文書で対応している。委託加工先とは全て締結している。販売先からの「発注書」は全て入手しており、仕入先へは全て発行している。販売先からの「歩引き」は昨年から今年にかけて4社なくなったが、取引先の要請により未だ6社残っている。仕入先への「歩引き」はしていない。決済条件について、販売先からの回収は現金約3割、期日指定現金約4割、手形・電子債権で約3割。仕入先への支払は現金約7割、期日指定現金・手形・電子債権で約3割である。「自主行動計画」については周知しており行動・実施している。CSRの取組については会社として「行動憲章」「行動方針」「環境方針」を定めており、社員に対する研修を実施している。	販売先との「基本契約書」は9割強締結している。主要仕入先とはほぼ締結しているが、締結していない先とは個別の注文書で対応している。委託加工先とは与信の関係もあり全て締結している。販売先からの「発注書」はスポット先含め全て入手している。また、仕入先への「発注書」は全て発行している。販売先からの「歩引き」は相手先からの要望で10社程度残っている。仕入先へは以前から「歩引き」していない。販売先からの回収条件は現金3割、期日指定現金・手形・電子決済で7割（サイト60～150日）。仕入先への支払条件は現金7割、期日指定現金・手形・電子決済で3割（サイト90日）で比率は昨年とほぼ変わらない。「自主行動計画」については周知しており行動・実施している。社内コンプライアンスについては以前から継続して社内研修等、実施している。
35	モリリン株式会社	販売先との「基本契約書」は約8割締結している。新規先とは取引開始時に締結、未締結の先とはタイミングを見て締結を進めている。仕入先とは相手先からの要望がないので進んでいない。「発注書」について、販売先からは全て入手。仕入先へはほぼ発行しているが、間接取引の場合発行していない先が一部ある。販売先からの「歩引き」は110社程残っている。従来販売先との商習慣の変更交渉は進めているが撤廃には至っていない。但し、「歩引き」ある先との取引は縮小する方向。仕入先への「歩引き」はない。販売先からの回収条件は現金約5割、期日指定現金・手形・電子債権で約5割、とほぼ昨年と同じ。仕入先への支払条件は現金約4割、電子債権約4割、期日指定現金・手形で約2割、と昨年より現金比率が増えている。「自主行動計画」については周知しており、①社内報にて周知、②社内イントラに登録、③勉強会の開催、等行っている。CSRについて、①2018年当社CSR行動指針作成、社内周知活動を行っている。②2019年海外加工工場にCSR行動指針、製品基準書の配布を行い、確認書に署名押印を始めた。③2019年ユネスコ協会に登録、質の高い教育に向けて学校設立に対して募金活動を開始した。	販売先との「基本契約書」は前年より66社増えて501社（主要先の8割以上）と締結済。仕入先とは先方からの要望がないので締結進んでいない。販売先からの「発注書」は全て入手している。また、仕入先へはほぼ全部発行しており当社発注システムでの発注を徹底している。販売先からの「歩引き」は114社程度残っている。新規先については基本的に断っている。「歩引き」の残っている販売先と「歩引き」廃止交渉はしているが全て撤廃までに至っていない。「歩引き」継続先は取引縮小傾向にあるが状況に応じて廃止要請する予定。仕入先への「歩引き」は全廃している。販売先からの回収は現金約5割、期日指定現金・手形・電子決済で約5割（サイトは各社で異なり凡そ60～150日）。仕入先への支払いは現金約3割、電子決済約5割、期日指定現金・手形で約2割（サイト90日以内）。「自主行動計画」は知っており、一例として、仕入先に対しての自社発注システム（国内と海外のバージョン有り）を徹底してコスト・納期を関係部署が共有している。社内コンプライアンスの新しい動きとして2018年6月、CSR推進委員会発足。実務を担うCSR室を設置し従来のコンプライアンス委員会に加え、品質管理等の各委員会の業務監査,運営、報告を行う体制を整えた。
36	清川株式会社	販売先との「基本契約書」の締結は、取引金額や商流等、重要度に応じて順次締結していて、現在170社と締結した。仕入れ先については、取引金額や先方要請に応じて締結していて、現在20社と締結済。販売先、仕入先とも小口取引やスポット取引も多く、全社との間で「基本契約書」を締結するのは困難な状況。「発注書」の発行については、販売先からは80%、仕入先に対しては全て発行している。小口販売先からは電話等で発注してくるケースが残っているが、必ず後で書面を発行してもらうことを徹底している。「歩引き」については廃止宣言後も変化は無く、販売先、仕入先とも全体の20%程度残っている。当社の販売先には百貨店流通以外のアパレル等が多く、また、これらアパレルの地域特性もあるのか、「歩引き」取引の廃止を申し入れても全く聞き入れて貰えない状況が続いている。これら販売先から率先して廃止して貰わないと「歩引き」は無くならないと感じている。決済の状況は、販売先からは現金40%、期日指定現金5%、手形45%、電子決済10%の割合で、手形サイトに関しては、90日以内15%、120日以内35%で、121日以上の長期サイトが全体の50%である。仕入先への支払いは現金25%、手形75%の割合で、手形サイトは、90日以内15%、120日以内45%、121日以上40%である。「自主行動計画」については、外部講師による幹部研修や、若手営業員を対象にした営業研修を実施。それ以外にも社内勉強会を定期的に実施し、人材育成に取り組んでいる。CSRに関して取り組む必要性は認識していて、今後具体的に検討していく。	「基本契約書」の締結は順次行っていて、現在、販売先153社と締結した。仕入れ先については、先方からの要請が少なくなかなか進んでいないが、現在10社と締結済。「発注書」の発行については、販売先からはほぼ全て発行されていて、仕入先に対してもほぼ全て発行している。「歩引き」については廃止宣言後も変化は無く、状況は変わっていない。当社は百貨店以外の流通アパレル等が顧客に多く、また、これらアパレルの地域特性もあるのか、「歩引き」取引の廃止を申し入れても全く聞き入れて貰えていないのが現状。これら販売先から率先して廃止して貰わないと業界全体に浸透しないと感じている。決済の状況は、販売先からは現金55%、期日指定現金5%、手形30%、電子決済10%の割合で、手形等のサイトに関しては、相変わらず180日といった長期サイトが残っている。仕入先への支払いは現金30%、手形70%の割合である。「自主行動計画」については理解している。社内コンプライアンス体制は法令等に合わせて、必要に応じて整えるように努めている。
37	清原株式会社	「基本契約書」の締結状況は、仕入先110社、販売先90社と締結。仕入れ先約3,000社、販売先約1,300社に対する値で、仕入れ先、販売先とも零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ので金額ベースではかなり上がる。また、契約書ではないが、補完的に覚書を取り交わすケースはある。尚、取引開始時には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。「発注書」の発行は仕入先には100%、販売先からもほぼ100%発行されている。「歩引き」については、引き続き販売先で450社、仕入先で55社程度残っている。販売先には廃止に向け交渉するも、なかなか受け入れて貰えていない。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先のみだが、改善するべく努力している。決済の状況は、販売先からは期日指定現金も含めて現金75%、電子決済を含めて手形25%で、手形サイトの最長は180日。仕入先に対しては現金58%、手形42%で手形サイトの最長は140日である。「自主行動計画」については、人財育成・教育の観点から職掌制度の運用変更を行い、社員ステータスを引上げ処遇改善を行った。また、生産性向上の観点からは、事業部単位で構造改革委員会を設置、外部講師を招き現場の問題解決のための研修の場を女性社員にも広げ、生産性向上とスキルアップ・キャリアアップの支援を行っている。CSRの取組については、①社内にプロジェクトチームを立ち上げCSR/SCV/SDGsに関して会社としてポリシー策定を行い、対外的に表明する。②そのための取組体制作りや認証取得などの裏付けを行う。③一連の取り組みを営業・商品・サービスの差別化につなげる。具体的には、月1回全体プロジェクト会議を開催し、前記①～③で定めた具体的課題を、当期末までに実行に移すことを目指している。	「基本契約書」の現在の締結状況は、仕入先108社、販売先90社。販売先、仕入先ともスポットを含め小口先が多く、全ての先との締結は困難な状況である。「発注書」の発行は仕入先、販売先ともに問題なく発行されている。「歩引き」については、引き続き販売先で450社、仕入先で60社程度残っているが、仕入れ先については2019年3月頃に廃止予定である。「歩引き」廃止に向けた要請は行っているが、聞き入れて貰えていない。「歩引き」やGMSのセンターフィーを併せて被っている額は全体売上高の0.6%にもなっている。決済の状況は、販売先からは現金が期日指定現金も含めて75%、手形が電子決済を含めて25%で、仕入先に対しては同様に現金40%、手形が60%いう状況である。「自主行動計画」に対しては具体的に行動を起こした。内容は、支払い条件改善のための取り組み（毎年実施）、人材育成・教育の推進（女性マネージャーの輩出等）、「下請法」周知徹底のためのセミナーの実施・受講等である。これらを行うことにより、社内コンプライアンス体制にも結びてけている。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
38	株式会社三景	「基本契約書」の締結状況に変化は無く、一部としか締結していないが、補完的に全ての販売先・仕入先と取引申請書を交わし、双方で合意のうえ取引を行っている。「発注書」については販売先からはほぼ全てもらっているが、1点サンプルや各色サンプル等についてはロ頭での依頼がある。確認のため書面にしてメール等で発注先に確認をしている。仕入先に対しては自社システムを使用し必ず発注書は発行している。「歩引き」に関しては販売先・仕入先ともまだ残っている。現在、販売先では398社残っているが、交渉を重ねて件数は減少している。引き続き廃止に向けて取組みを行っていく。仕入先に対しても廃止に向けて交渉を継続中である。決済の状況は、販売先からは現金72.5%、期日指定現金6.2%、手形12.4%、電子債権6.3%で、手形サイトは60日以内1.5%、90日以内34.1%、120日以内43.9%、121日以上20.7%で、最長サイトは150日である。仕入先には、現金84.9%、期日指定現金0.4%、手形14.7%で、手形サイトは60日以内1.5%、90日以内33.9%、120日以内59.4%、121日以上5.3%で、最長サイトは150日である。尚、「下請法」対象企業に対してはすべて現金払いである。「自主行動計画」については、社内で浸透を図るため海外拠点はeラーニング、国内はコンプライアンス研修等、定期研修会、また、四半期ごとCCOと全拠点によるコンプライアンス報告会を実施している。CSRの取組については、環境への観点からバイオマスボイラーや太陽光発電を導入。また、人材育成の観点から定期研修会を実施している。	「基本契約書」は一部としか締結していないが、全ての販売先・仕入先と取引申請書という書類にて取引に必要な事項について双方で合意をし取り交わしをしている。「発注書」については販売先からは量産の発注はいただいているが、サンプルの依頼などは営業先でロ頭での依頼がある。確認のため書面にしてメール等で発注先に確認をしている。仕入先に対しては自社システムを使用しないと発注が出来ないので必ず発注書は発行している。「歩引き」に関しては販売先・仕入先ともまだ残っている。属工先への取引も多く多岐に渡る取引があるため難航はしているが交渉を重ねて廃止に向けて引き続き取組みを行っている。「自主行動計画」は理解しており、「歩引き」撤廃に向けて交渉を推進している。決済に関しては販売先から現金70%、期日指定現金20%、手形と電子決済が5%と昨年と変わらない構成で、サイトの短縮の交渉を行って少しずつ短くなってきている。仕入先への支払いも現金80%、手形20%で、サイトは100日以下で昨年と同じである。社内のコンプライアンス体制については法務部が中心となって四半期に一度コンプライアンス会議・報告連絡会を継続して実施している。各部門・部からコンプライアンス委員を選出している。万が一何かあった場合は上長・法務部に相談できるだけでなく、外部のホットラインも用意されている。
39	島田商事株式会社	「基本契約書」については、現在仕入先81社、販売先53社と締結。国内の主要仕入先とはほぼ締結済で、海外日系企業とも進んでいる。販売先については、相手先フォームでの契約内容を検討しながら、合意できるものについては締結している。「発注書」の発行については、仕入先に対しては自社の発注システムからの発行を徹底管理しており100%発行。また、販売先からもほぼ100%発行されているが、商社発注分の海外セット販売分は、アパレル仕様書を基に資材明細を作成し、承諾を得る方法で発注が成立している。「歩引き」の状況に大きな変化はなく、販売先、仕入先とも昨年同様の件数が残っている。どちらのケースも相手先の希望で継続している。ただし、「下請法」に該当する仕入先に対しては法令遵守を徹底している。販売先に対しては営業部主導で廃止に向けた交渉を継続している。決済の状況は、販売先からは現金57%、期日指定現金7%、手形18%、電子決済18%で、手形サイトは60日以内2%、90日以内41%、120日以内32%、121日以上25%で、最長サイトは220日である。仕入先に対しては10日締め月末払いで、現金57%、手形8%、電子決済35%で、サイトは60日以内6%、90日以内42%、120日以内37%、121日以上15%で、最長サイトは150日である。「自主行動計画」、「取引ガイドライン」も含め法令遵守については周知徹底に努めていて、社内講習会等を実施している。CSRの取組は、ステークホルダー、SDGsを枠組みとした取り組みを進めている。具体的には、JNLA制度において試験事業者として登録されている自社内ラボにより、厳格な検査で安全で高品質な商品を提供している。その他、国際的な認証機関である“bluesign system partner”として環境配慮への取組や、環境マネージメントシステム ISO14001 の取得、リサイクル＆リターン活動・商品開発等の取り組みを行っている。	「基本契約書」については順次締結していて、現在仕入先79社、販売先48社と締結。国内の主要仕入先とはほぼ締結済。また、海外についても上海を中心に締結が進み、ベトナムでも日系企業を中心に進めている。相手先フォームでの契約については内容を検討して、合意できるものは締結しているが交渉中で進展がない先もある。「発注書」の発行については、仕入先に対しては自社の発注システムからの発行を徹底している。また、販売先からもほぼ全て発行されている。「歩引き」については変わらず、販売先約60社、仕入先約35社が残っている。仕入先に対しては「下請法」を遵守し、該当先は撤廃している。販売先に対しては営業部主導で廃止に向けた交渉を継続している。決済の状況は、販売先からは現金40%、手形45%、電子決済15%で、サイトは60日～180日。一部では200日を超えるサイトで尚且つ金利引きを行う先も存在しているが、全体的には手形のサイトは短縮化の傾向にある。仕入先に対しては10日締め月末払いで、現金40%、手形2%、電子決済58%で、サイトは60日～120日で行っている。仕入先に対しては電子決済が増加した。「自主行動計画」も含め法令遵守の方針を掲げて周知徹底に努めている。また、法改正を注視し就業規則をはじめ社内規定についても法律に即した内容にしており、常に更新し運用している。
40	テンタック株式会社	「基本契約書」は、販売先、仕入先共に全取引先口座数の5%程度と締結。新規大口取引先に関しては締結するよう働きかけている。既存取引先とは過去の実績から必要性を感じていないのが現状である。「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。販売先からも基本的に全て発行されているが、ごくまれに追加発注や細かな対応分として発行されていない場合はあると思われる。また、定型の「発注書」を持たない先に対しては、自社で作成したフォーマットを利用して発注してもらっている。「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」も減少傾向にあり、その数は全体の2.5%、50社程度となった。「歩引き」を行っている理由については詳細が分からず、過去の商慣習がそのまま残っているとしか思えない。決済の状況は、販売先からは現金60%、手形40%で、そのサイトは60日以内30%、90日以内60%、120日以内6%、121日以上4%で、最長手形サイトは150日である。仕入先に対しては月末締め、翌月末払いで現金40%、手形60%、サイトは90日で行っている。「自主行動計画」については理解している。CSRの取組は、環境対策としてプラスチック商品燃焼処分時に発生するCO2を大幅に削減できる商材の販売に注力している。その他、生産拠点としてISO 14001-FSC認証を国内外ともに取得。また、OEKO-TEX製品の扱いやFAIR TRADEの取組等を行っている。	「基本契約書」は、販売先95社、仕入先38社と締結。徐々にではあるが締結先は増加している。「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。販売先からもほぼ全て発行されている。また、定型の「発注書」を持たない先に対しては、自社で作成したフォーマットを利用して発注してもらっている。「歩引き」について、仕入先に対しては全廃している。販売先からは廃止に向けた積極的な取り組みを行ったわけではないが、、その数は100社程度となり昨年に比べて半減した。今後は廃止に向けた要請を行うことを検討している。決済の状況は、販売先からは現金60%、手形40%でそのサイトは60日～150日である。長期サイトの手形は短縮して欲しいが、未だ継続中である。仕入先に対しては月末締め、翌月末払いで現金40%、手形60%でサイトは90日で行っている。「自主行動計画」については理解している。社内コンプライアンスの体制は昨年同様で、DVDを受講する形で継続して行っている。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
41	ナクシス株式会社	「基本契約書」の締結は、主要販売先とは締結しているが、取引先口座数が多いため締結率は5%程度である。少額決済や決済頻度の低い取引先との締結は行わない場合がある。仕入先との間では70%が締結済だが、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」の発行状況は、販売先・仕入先ともに100%発行されている。「歩引き」取引については仕入れ先には行っていない。販売先では全体の1%程度がまだ残っているが、これまでの取組の効果もあり、傾向としては確実に減ってきている。「歩引き」取引が残っている先からは、社長の意向や社内の決まりで変えられないと言われていて、廃止要請に対して交渉は進展していない。決済の状況は、販売先からは現金60%、手形10%、電子決済30%で昨年同様。仕入れ先に対しては現金65%で、残り35%はオリックスのインターネット支払システムを利用して支払っている。CSRへの取り組みは、SEDEXに入会し、本年度より本社にサスティナブル推進室を設置、これ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ィナブル宣言とチャレンジの枠組み、ISO14001の取得等、本格的な取り組みを開始した。また、自主行動計画については、取引における法令遵守に伴い、関係部署に社内通知により情報共有を図っている。販売先からの取引条件が法令遵守されていない場合は条件の見直しを要請しており、現在はほとんど改善されている。また、仕入先に対しては法令遵守を徹底しており、問題は発生していない。	「基本契約書」の締結状況は昨年同様、主要販売先とは先方フォームで締結済だが、少額な取引や決済頻度の低い販売先とは締結しない場合がある。「発注書」の発行状況は、仕入先に対しては全て発行していて、販売先からもほぼ全て発行されている。「歩引き」取引については、仕入先に対しては行っていない。販売先で「歩引き」を行っている先には、昨年送付された「『歩引き』取引廃止宣言及び要請のお願いについて」の文面も活用して廃止に向けて要請を行った。結果、今年に入り無くなった先もあり、確実に減ってきていて、効果があったと実感している。ただし従前通り、社長の意向や、社内の決まり、といった理由で聞き入れてもらえなかった先も残っている。また、新規で取引を行う場合には「歩引き」の有無を含め取引条件を確認し、「歩引き」有りとなった場合ははっきりとお断りするなどの対応を取っている。決済の状況は昨年同様で、販売先からは現金60%、手形10%、電子決済30%。仕入先に対しては月末締め翌月25日払いで、現金40%、電子決済60%である。「自主行動計画」については理解している。社内コンプライアンス体制については、全て規約書等による書面での対応が出来ているとまでは言い切れないが、「下請法」や「独禁法」、最低賃金等については遵守している。また、その他についても法令遵守には努めている。
42	株式会社フクイ	「基本契約書」の締結は従前通り、主要アパレル企業とのみ締結している。主体者であるアパレル企業からの指示で販売先の縫製工場等が変わる場合がある副資材ビジネスの特性から、販売先すべてを自社で管理することは難しく、その状況での「基本契約書」の締結には無理がある。ただし補完的に、契約書ではないが自社フォームの取引申請書を用いて取引条件等については確認するようにしている。「発注書」は全て発行している。販売先からは80%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し代替えとしている場合もある。「歩引き」取引については、販売先、仕入先ともにすでに全廃している。決済方法については、電子記録債権を導入してから3年が経過。現状、仕入れ先には現金50%、手形10%、電子債権40%で手形のサイトはすべて90日以内。販売先からは、現金70%、手形20%、電子債権10%で、手形のサイトは90日以内80%、120日以内20%である。「自主行動計画」については、社内での実施に向け、まずは部課長レベルでの理解と共有を行う機会を設け、推進活動に繋げていく考え。CSRについては、持続可能な生産と消費に貢献するために、マイクロプラスチック汚染対策製品の使用や、石油化学製品のリサイクルの推進している。また、安心・安全な副資材を提供するために、独自の品質管理システムを運用し、調達から納品までの流れを管理している。その他、ケアラベルや下げ札の表示に関する法令遵守を推進。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。	「基本契約書」の締結は主要アパレル企業とのみ締結している。アパレル企業からの指示で販売先が変わる副資材ビジネスの特性から、自社で管理できない縫製工場等の販売先との間で「基本契約書」を締結することは無理があり、難しい状況だと考えている。ただし補完的に契約書ではないが自社フォームの取引申請書を用いて取引条件等については確認するようにしている。「発注書」は全て発行している。販売先からは半分程度の発行状況だと思われるが、口頭発注などに対してはメールで確認をし代替えとしている場合もある。「歩引き」取引については、販売先、仕入先ともにすでに全廃している。仕入先への決済の状況は、2年前から電子記録債権を本格的に導入し紙からの移行を行った。決済方法の構成比は販売先、仕入先とも昨年と変わっていない。社長を中心に継続して「自主行動計画」を含め、法令を遵守した企業経営に努めている。
43	丸和繊維工業株式会社	「基本契約書」は販売先とは8割以上の企業と締結。仕入先については9割の企業と締結。販売先、仕入先とも「取引申請確認書」なしには取引できない。取引ルールについての「誓約書」を販売先と取り交わす場合もある。発注書は販売、仕入先とも全て発行または授受している。「歩引き」は販売先・仕入先とも数年前に全廃している。決済条件の構成比は販売先は現金80%、手形が20%でサイトは90日以内。90日以上のサイトは原則認めていない(要交渉)。支払いについては生地を除いて現金が95%で20日締め翌10日払い。手形は5%程度。電子決済は今後増加させたい。「自主行動計画」については社内回覧をし、また折に触れての勉強会を通じて継続課題として浸透をはかっている。CSR活動については、東京都をはじめ、海外を含む各企業や学校が研修のため工場見学に来る際の支援を行っている。また専門学校からの研修生は積極的に受け入れている。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで7割の企業と締結済み。仕入先については当方のフォームで9割の企業と締結済み。販売先、仕入先とも「取引申請確認書」なしには取引できない社内ルールがある。発注書は販売、仕入先とも全て発行または授受している。「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75%、手形25%でサイトは60～90日が主。一部120日あり。販売先の90日以上のサイトは原則認めていない。支払いについては生地を除いて現金が95%で20日締め翌10日払い。電子決済が今後増加の方向である。「自主行動計画」について概要は把握しており、11月以降の取引ガイドライン改定の時期を見計らって各部署との社内交流を兼ねた勉強会の企画を検討している。
44	クラレトレーディング株式会社	「基本契約書」は販売先、仕入先とも、昨年より増加している。発注書は販売、仕入先とも全て受領または発行。「歩引き」は3年前に全廃した。決済方法、決済手段については販売先は現金4割、手形6割と昨年と比率の変更はない。長期サイトの手形(150日)もあり、短縮の交渉は行っている。仕入先については、90日以内で徹底。「自主行動計画」については下請法遵守、働き方改革の実践など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付いては、①コンプライアンスハンドブック配布②下請法等各種セミナーの開催③コンプライアンス研修の開催④ハラスメント全般についての研修など、頻繁に実施している。	「基本契約書」締結先については昨年より増加している。発注書は販売、仕入先ともほぼ全て発行いただいている。「歩引き」は販売先、仕入先とも全廃。決済方法、決済手段については販売先は現金4割、手形6割となっている。再度サイトについての洗い出しを行い、下請け先には90日以内を徹底した。法令遵守についてはシステム上の牽制機能を更に強化している。「自主行動計画」の内容は管理スタッフとの連携を強め、折に触れて社内に浸透させている。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　②下請法など各種セミナーの開催③コンプライアンス研修の開催④ハラスメント研修の開催など従来に増して法令遵守徹底をはかっている。
45	東洋紡株式会社(東洋紡STC株式会社)	「基本契約書」は昨年と大きな違いはなし。売上高ベースで相手先フォームで販売先90%、当方フォームで10%と締結。仕入先は100%締結。スポットの契約については「加工指図書」を持って契約書の代用。発注書は販売、仕入先とも100%発行。「歩引き」は販売先、仕入先とも無し。決済条件については販売先は期日指定現金50～60%、手形40～50%で手形の割合は減少している。電子決済または現金決済に一本化する方向である。サイトは90～120日で変更なし。支払いについては末締め翌月末現金の条件で全て期日指定現金。「自主行動計画」については理解しており、とくに「働き方改革」については働く環境を整え、法令遵守徹底、社内での運用の工夫やルールの徹底と仕事の効率化をはかっている。CSRについてはコンプライアンスの徹底、SDGsの浸透などCSR委員会ならびに各種委員会を立ち上げて推進している。また内部監査部が主体となって独占禁止法、下請法の徹底などの教育もすすめている。	「基本契約書」は相手先フォームで販売先90%、当方のフォームで10%(20社)と締結。仕入先は当方のフォームで100%締結。スポットの契約については「加工指図書」を持って契約書の代用としている。発注書は販売、仕入先とも書面またはメールにて全て発行。「歩引き」は昨年1社残っていたが、本年全て廃止した。仕入先は当初からない。決済条件については販売先は期日指定現金30%、手形70%でサイトは90～120日であるが、手形を減らし、電子決済または現金決済に一本化する方向である。支払いについては末締め翌月末現金の条件で全て期日指定現金。「自主行動計画」については大凡理解しているが社内で特に話題に上ることはない。法令遵守については独占禁止法、下請法を中心に内部監査部が主体となって教育をすすめている。EDIについては運用面での維持費が高いことから止めて、現在はメールまたはFAXで対応している。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
46	東レ株式会社	「基本契約書」については売買、加工委託、製品寄託全ての取引先と締結している。「発注書」(注文書)は文書またはFAXで入手し、個別契約としている。大手商社などは、書面確認をせず、データ確認に基づくことがある。委託加工システム利用先とはオンラインのデータ交換。「歩引き」については仕入先、販売先とも当初からない。販売先とは、①金額構成比:現金・期日指定現金約20%、手形(無手形・ﾌｧｸﾀﾘﾝｸﾞ・電子記録債権を含む)約63%、相殺等約17%。②サイト:現金＋期日指定現金の約4割が30日超、手形決済の約4割が90日超。仕入先は、原則は現金決済だが、買付・委託加工の一部で手形決済が残る(サイト30～90日)。「自主行動計画」については繊維関連部門会議において、骨子、策定に至る経緯をはじめ、改定の都度説明をしている。加えて社内NET掲示板を通じて繊維事業本部全社員に周知している。CSRについては東レグループとして10項目のCSRガイドラインを独自に策定。それに基づいて計画的なCSR活動を推進。上記CSRガイドラインに沿って、3ヶ年の中期計画をCSRロードマップとして策定。項目毎に、具体的な活動目標を設定、推進責任者を定めて毎年進捗を定量的に管理している。	売買、加工委託、製品寄託の各取引を行う全ての取引先と「基本契約書」を締結している。原則当社フォームだが、例外もある。「注文書」は文書またはFAXで入手し、個別契約としている。データ交換先(大手商社のみ)向けの製品出荷については、書面確認をせず、データ確認に基づくことがある。TECS(委託加工システム)利用先とオンラインのデータ交換先については、書面確認を廃止している。「歩引き」については仕入先、販売先とも当初からなし。販売先からの回収状況は、①金額構成比:現金・期日指定現金約20%、手形(無手形・ﾌｧｸﾀﾘﾝｸﾞ・電子記録債権を含む)約65%、相殺等約15%。②サイト:現金＋期日指定現金の約4割が30日超、手形決済の約4割が90日超。仕入先への支払い状況は、原則は現金決済だが、買付・委託加工の一部で手形決済が残っている(サイト:30～90日)。「自主行動計画」についてはすでに大凡理解しており、社内のテキスタイル販売部署に対して情報の共有をはかっている。全社委員会として「CSR委員会」が設置されており、独自に策定した10項目のCSRガイドラインに対応する6つの全社委員会と連携して、組織全体でCSRを推進する体制を組んでいる。
47	中伝毛織株式会社	「基本契約書」の締結状況は昨年と大きな変化はなく、販売先については30社、仕入先とは相手先フォームで100%(約30社)と締結済み。工賃先とは当方のフォームで100%締結済。新規先は増えているが商社経由なので基本契約書の締結の必要はない。「発注書」は販売先は書面で95%、仕入先は全て発行、口頭による発注は禁止だがメールはOK。追加発注については再発行しない場合もある。「歩引き」は販売先、仕入先ともなし。新規先で「歩引き」の要請があった場合は歩引き廃止協力依頼状を見せてお断りをしている。決済条件については販売先については現金1%、期日指定現金が45%(サイト60～90日)、手形と電子決済はあわせて54%でサイトは90日。支払いについては昨年と変わらず、現金1%(工賃)、期日指定現金15%、手形と電子決済をあわせて84%でサイトはほぼ90日以内である。「自主行動計画」は内容に該当することを実践し、社内浸透に努めている。CSRの推進については積極的に機会をみて取り組んでいる。特にSDGsについては展示会でのメインテーマと位置付けて訴求を強化している。	「基本契約書」については新規販売先が増える場合、商社経由にしているので基本契約書締結先は増えていない。販売先締結先は相手先フォームで30社、仕入先も相手先フォームで30社と締結、工賃先は当方のフォームで締結している。「発注書」は販売先は書面で95%、仕入先は全て発行している。メールは活用している。「歩引き」は販売先、仕入先ともなし。新規からの要望はすべてお断りしている。(昨年合併が完了した)関連会社で「歩引き」取引が一部残っているが廃止の方向で交渉をすすめている。また新規先から「歩引き」の要請があった場合には歩引き廃止協力依頼状を見せてお断りしている。決済条件については販売先については現金1%、期日指定現金が40%(サイト60～90日)、手形と電子決済はあわせて59%でサイトは90日。支払いについては現金1%(工賃)、期日指定現金15%、手形と電子決済をあわせて84%でサイトは60～120日。アパレルから紹介を受けた縫製先とは約定関係が発生するが、結果的に下請法上の親子関係が成立してしまうことがあり、取引については細心の注意をはらっている。「自主行動計画」はおおよそ理解しており、社内での浸透には注力している。募集しても人が集まらず、採用では苦労している。
48	日本毛織株式会社	「基本契約書」は販売先、仕入先共に100%締結している。ただし販売先はユニフォーム事業については大手数社中心のため件数は多くない。社内ルール上基本契約無しでの取引は不可。「発注書」は販売先、仕入先とも全て発行している。「歩引き」は販売先については4年前に完全になくなり、仕入先は当初からなし。決済条件の比率は、販売先は期日指定現金が90%、手形は10%でサイトは120日。支払いについては月末締め翌月末払いの条件で現金50%、手形20%、電子決済30%でサイトは90日である。「自主行動計画」については概ね理解しているがとりたてての浸透ははかっていない。ただし子会社のニッケテキスタイルでは下請法を意識する必要性から意識的に実践している。CSR活動については、平成16年から管理部が主体となって年1回、社内用「企業倫理ハンドブック」の読み合わせを行い、個人に署名(宣言)させてコンプライアンスの浸透を図っている。9事業所、グループ7社はISO14001の認証取得、環境保全活動を軸にCSR活動は積極的に取り組んでいる。	社内ルール上基本契約無しでの取引は不可としていることもあり、「基本契約書」は販売先、仕入先共に100%自社フォームで締結している。「発注書」は販売先、仕入先とも全て発行している。「歩引き」は販売先については3年前に完全になくなり、仕入先は当初から行っていない。「歩引き」は社内ルール上不可であるが、最近は業界でもあまり聞かなくなった。決済条件については昨年と変更は無く、販売先は期日指定現金が85%、サイトは105日、手形は10%でサイトは120日、電子決済は5%でサイトは90日。支払いについては月末締め翌月末払いの条件で現金50%、手形20%(サイト90日)、電子決済30%(サイト90日)である。ユニフォーム事業に関する販売先は商事3社に限定されている。「自主行動計画」については概ね理解している。なお、社内用「企業倫理ハンドブック」の読み合わせの更なる徹底をはかり、社内コンプライアンスの浸透をすすめている。
49	三菱ケミカル株式会社	「基本契約書」は、販売先、仕入先あるいは委託加工先とは100%締結している。「発注書」についても販売、仕入先とも100%発行している。「歩引き」は販売先、仕入先とも以前からない。「発注書」なしでの取引や「歩引き」取引(販売、仕入先とも)は当社では認められない。決済条件についても大きな変化は無く、販売先からは現金30%、期日指定現金が65%、手形は5%でサイトは3ヶ月。支払いについては現金30%、期日指定現金は下請先中心に70%である。CSRの進捗については、使用を控えるべき化学物質については使用していない。一方、森林認証を取得しているエコ素材などは積極的に使用している。「法令順守」(含む下請法関連)は当然実行すべき内容として、全社員対象にeラーニング等を活用するなどして、全社的に教育を推進している。	「基本契約書」は、当社と取引先双方の了解を厳重に取り付けたうえで締結している。「発注書」は販売、仕入先とも100%発行。「歩引き」は販売先、仕入先ともない。「発注書」なしでの取引や「歩引き」取引(販売、仕入先とも)は当社では認められない。決済条件については大きな変化は無く、販売先からは現金30%、期日指定現金が65%、手形は5%でサイトは3ヶ月。支払いについては現金30%、期日指定現金は下請先中心に70%である。「自主行動計画」の内容は当然の事項として実行中である。社内コンプライアンス体制は厳格に組んでいる。下請先との取引については、親の立場になることが多いこともあり、義務を着実に実行しているかについて管理を厳重にしている。
50	御幸毛織株式会社	昨年4月のグループ会社との合併により「基本契約書」の締結率は販売先については、6割に減少。仕入先についても、外注加工先や輸入品、個人商店が増加したが、要請がない先が多いこともあり25%程度に減少した。合併したこともあり、販売先、仕入先とも口座数は大幅に増加した。「発注書」については販売先、仕入先ともほぼ100%発行。「歩引き」は2社に減った。2社の地域別内訳は関東1社・名岐1社。仕入先は全廃している。販売先への「歩引き」廃止要請は続けている。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16%でサイトは120日。電子決済2%でサイトは90日である。債権の短縮化は与信リスク対策上もあり、すすめている。支払いについては昨年までは現金100%であったが、合併の影響で現金が83%に減少、期日指定1%、電子債権16%。「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。また従来からコンプライアンスマニュアルの毎年配布・読み合わせや社内ネットワークでの違反事例の毎月教育および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。豪州の羊毛原料・染料の仕入価格上昇分の販売価格への転嫁が課題。	「基本契約書」は販売先については、大手アパレル中心に相手先フォームで8割(130社)、仕入加工先は当社のフォームで9割(100社)と締結している。未締結の先は縫製関係の一部である。なお、東洋紡テクノウール社と本年4月1日に合併したこともあり、販売先、仕入先とも口座数は大幅に増加した。「発注書」は販売先は90%で、FAX・電話での注文は残っている。仕入先は95%発行。「歩引き」は4社残っている。4社の地域別内訳は関東1社・関西2社・名岐1社である。仕入先は全廃している。販売先への「歩引き」廃止は要請し続ける。決済条件については販売先とは現金50%、期日指定現金が25%でサイト120日、手形は20%でサイトは120日。電子決済5%でサイトは90日である。支払いについては現金100%末締め翌20日払い。コンプライアンスマニュアルの毎年配布(読み合わせ)、社内イントラでの違反事例の教育およびCSR社内通報制度の整備等によりコンプライアンスは全社を挙げて取り組んでいる。下請先との契約書締結、書面交付、支払期日60日以内の厳守は部署単位で徹底している。動物愛護団体により羊毛・獣毛の刈り取りについて厳しく監視されるようになった。羊毛原料・染料の高騰による原価上昇は、自社のコスト削減努力で補える範囲を超えており、販売価格への転嫁が急務である。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
51	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7割、仕入先との「基本契約書」は約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のは先方理由による。「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。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともにない。決済条件は昨年度からほぼ変化無く、販売先からの回収は、現金4割、期日指定現金3割、手形・電子債権で3割。仕入先への支払は現金45%、期日指定現金40%、手形15%で下請法は遵守している。「自主行動計画」は周知しており、①毎月実施される社内会議、与信審議会及びコンプライアンス委員会にて法令遵守の観点から事業・ビジネス内容を確認、チェックしている。②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(コンプライアンス遵守)の意識を高めている。CSRについては独自に定めるCSR憲章・CSR活動目標の枠組みに基づき、半期に1回、各部門・グループ企業に当該行動基準に従った運営がなされたか否か、及び懸念される各種リスクについての報告書提出を義務付けている。	「基本契約書」は少額の取引先を除き、販売先・仕入先ともに主要先とはほぼ締結している。締結できていない先は先方都合によるものが多いが継続して交渉中である。新規先との取引は「基本契約書」の締結を条件としている。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・仕入先ともに無い。販売先からの回収条件は現金4割、期日指定現金3割(サイト90日)、手形3割(サイト90日)。仕入先への支払条件は現金45%、期日指定現金40%(サイト90日)、手形15%(サイト90日)。支払については下請法遵守している。「自主行動計画」については周知している。社内コンプライアンスについては社内体制を構築し定期的に会議を開催している。社内のコンプライアンス委員会(役員及び関係スタッフで構成)を月に1～2回開催して種々の案件についてチェック・管理している。
52	サカイオーベックス株式会社	販売先とは「基本契約書」70%、「覚書」11%の割合で締結。内容としては染色加工事業は全て、販売事業は5割、全体で7割となっている。仕入先とは当方のフォームで全体で5割程度締結している。仕入れ、販売とも未締結先とは継続して締結交渉中。「発注書」は販売先、仕入先ともすべて発行。販売先からの「歩引き」は昨年の3社から5社に増えたが、増加の理由はインテリア関係で取引が復活したことによる。廃止の要請は継続していく。仕入先は当初からなし。決済条件については、販売先とは現金55%、期日指定現金13%、手形7%、電子決済25%でサイト120日未満が半数だが120日以上も半数ある。支払いについては現金50%(下請先の工賃)、期日指定現金は1%、手形10%(サイト60～90日)、電子決済39%(サイト30～90日)である。「自主行動計画」については管理職を中心にイントラネットで周知徹底をはかっている。CSR活動については、当社独自の「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で常時周知。またコンプライアンス手帳を社員に配布し、企業倫理、法令順守などに対する意識の徹底をはかっている。推進体制としては、担当役員、専任部署、先任者を設置し、活動を推進している。	「基本契約書」は、相手先フォームで196社中128社と締結済み。染色加工先は締結されている場合が多いが、製品販売事業では少ない。仕入先とは当方のフォームで129社中66社と締結している。未締結先とは締結に向けて働きかけを行っている。「発注書」は販売先、仕入先ともすべて発行。販売先からの「歩引き」は昨年の5社から3社に減った。残りの3社についても廃止の要請を継続していく。仕入先は当初からない。決済条件については昨年と変わらず、販売先とは現金35%、期日指定現金が10%でサイト60～90日、手形は25%、電子決済は30%でサイトはいずれも60～90日。支払いについては現金30%(下請先の工賃)で末締め翌15日または月末払い。期日指定現金は2%(サイト60～105日)、手形10%(サイト60～90日)、電子決済58%(サイト30～90日)である。電子決済は昨年の25%から大幅に増加。「自主行動計画」については基本契約書締結の推進という形ですすめている。販売先にとって都合の良い内容の片務的基本契約書を提案された際、取引ガイドラインの基本契約書例を参考に修正をすることができた。特に「納期」を「最終引き取り期日」にあらためて定義をしなおした点が交渉において役立った。
53	株式会社ソトー	「基本契約書」は販売先、仕入先ともに100%締結している。「発注書」についても販売先、仕入先ともすべて発行している。「歩引き」は1社残っているが撤廃に向けて交渉は継続している。「歩引き」廃止宣言の効果はかなりあった。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とは現金51%、期日指定現金30%、手形10%、電子決済9%でサイトは90日が7割、120日が3割。数社125日が残っているが短縮を要請している。サイトの短縮はさらに進めたい。支払は現金100%翌月払い。在庫については、生機で9ヶ月、完成品で3ヶ月を越えた製品は原則保管料をいただいているが、5年の長期未引き取りのものもあるなど業界としても課題が多いと考えている。改訂版ガイドラインの「最終引き取り期日」についての定義の浸透がまだ浅いと思う。「自主行動計画」については、経営会議や営業会議などで関連部署への周知及び教育を行っている。SCM推進協議会が開催するセミナーには積極的に派遣、参加している。CSRについてはESG対応、ステークホルダー対応には特に注力している。例えば自社託児所の開放、自治体や自治会が主催する催事への参加や寄付など。一方、省エネルギーの推進と化学物質の管理には多くの具体的な施策を打って推進している。	「基本契約書」は販売先については241社すべて締結(うち相手先フォームは15社)。締結100%の理由は一昨年上場したことも有り基本契約書締結は100%を目指した。「発注書」は販売先、仕入先ともすべて発行している。「歩引き」は昔からの客先で1社残っている。撤廃に向けて交渉している。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とは現金50%、期日指定現金が34%でサイト90日。手形は9%でサイト90日、電子決済は7%でサイト90日。支払については現金100%翌月払い。現金化の流れは歓迎している。「自主行動計画」については引き続き社内周知の徹底をはかっている。コンプライアンス・リスク管理委員会でコンプライアンス施策の運用状況、法令や社内規定の遵守状況を管理している。なお生機で9ヶ月、完成品で3ヶ月を越えた製品は原則保管料をいただいている。また、生産性向上のための設備投資は積極的に行っている。
54	東海染工株式会社	「基本契約書」は販売先、仕入先とも自社フォームで全て締結。「発注書」も全て発行、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。合繊メーカーはほとんど電子化(EDI)されている。「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例年と変更なし。販売先は期日指定現金が30%、手形は40%でサイトは60～123日、電子決済は30%でサイトは60～90日でただし生地のみ。支払いについては未締め翌20日払い、期日指定現金が30%、電子決済70%、20日起算120日。販売、仕入れとも電子決済が増加の方向である。「自主行動計画」については今回の改訂については概ね理解しているが、社内での浸透はとりたてて行ってはいない。CSR全般については内部監査室が自社で作成した資料をもとに営業・購買・物流・労務管理全般を対象にとり組んでいる。今回のガイドライン改定項目に生地の染色加工の業務条件が追加された意義は大きい。ガイドラインは折に触れて営業活動の現場で学習を兼ねておおいに活用している。	「基本契約書」は販売先、仕入先とも自社フォームであるが、全て締結している。「発注書」も全て発行しているが、委託契約の場合のみ「指図書」で代用する場合がある。「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例年と変更なく、販売先とは期日指定現金が30%でサイト60～90日、手形は40%でサイトは60～123日、電子決済は30%でサイトは60～90日でただし生地のみ。支払いについては未締め翌20日払い、期日指定現金が30%、電子決済70%、20日起算120日。小口の契約先は電子決済が増えている。「自主行動計画」についてはほぼ理解している。CSR全般については内部監査室が営業・購買・物流・労務管理全般を対象にとり組んでいる。染色加工賃については加工賃と型代金を込みにしてほしいという要望が多く採算の悪化の元凶となっている。一般的に型代は1回目赤字、2回目でトントン、3回目以降で利益が出る構造である。型代は加工費込みになると採算があわない。次回のガイドライン改定項目に生地の染色加工の業務条件が追加となる点は歓迎したい。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
55	イオンリテール 株式会社	「基本契約書」は自社フォームですべての仕入先と締結済みである。「基本契約書」の締結が取引開始の前提条件となっており締結なしでは取引口座も開設できない仕組みとなっている。「発注書」はすべての仕入先に対して発行している。「歩引き」は衣料品部門では全廃済である。仕入先への支払いは仕入れ構成比で電子決済が一番高く半数を超え、期日指定現金、手形の順になっている。電子決済が増加の傾向にある。公正な取引及び知財業務上の違反行為発生を未然に防ぐとともに、実務者の疑問点や不安をなくすことを目的に、イオンリテール㈱をはじめ、全国のグループ企業各社の商品担当、営業担当、総務法務担当の役員から担当者までを対象に知識を深める「現職強化セミナー」を開催している。主な内容は下請法、消費税特措法、景表法、知的財産権、など主な法令の解説、個別相談会である。製造過程にも社会的責任を果たすべきと考え、「イオンサプライヤーCoC(取引行動規範)」を設けて、サプライヤー(製造委託先)へ遵守を要請している。	「基本契約書」の締結は取引開始の前提条件となっているので自社フォームで全仕入先と締結済みである。「発注書」はすべての仕入先に対して発行しており、発注に至る経緯の中で行った商談内容は記録し仕入先と共有している。「歩引き」「金利引き」は衣料品部門では全廃済である。仕入先への支払いは毎月20日締め、翌月5日払いとなっており、支払手段は仕入れ構成比で電子決済が一番高く半数近く、現金、期日指定現金、手形の順になっている。社内のコンプライアンスの体制として総務部主催で商品部全員および関連スタッフを対象に毎年コンプライアンスセミナーを実施している。また、取引先に対してアンケートを実施しコンプライアンス違反が疑われる回答をいただいた取引先へは総務部の担当が訪問し真意を確認し当該担当者を指導している。
56	株式会社 イトーヨーカ堂	仕入先との間では「基本契約書」は100%締結。また、「発注書」も100%発行している。いずれの場合も販売先は消費者となるので不要。「歩引き」や「金利引き」といった取引は行っていない。仕入れ先への支払いは期日指定現金100%で、毎月15日締め、翌5日払い。以前より公正で透明な取引の確保を重視しており、関係法令やルールを守り健全な商習慣に従い適正な条件のもと取引を行っている。また、公正取引を確保する仕組みとして社内に「FT委員会」を設置し、社内に対して法令等の改正がされる度に内容を見直した情報を発信している。CSRへの取組については、社是とその実現のために取るべき「企業行動指針」に基づき、本年4月セブン＆アイグループの環境宣言「GREEN CHALLENGE 2050」を定め、全てのステークホルダーと共に“豊かで持続可能な社会”の実現に向けた取り組みを表明、グループ横断で推進していく。具体的な取り組み内容は①CO2の排出量削減 ②プラスチック対策 ③食品ロス・食品リサイクル対策 ④持続可能な調達で、それぞれ2030年の目標、2050年の目指す姿を提示し、取り組んでいく。	「基本契約書」は全ての仕入先とは自社のフォームにて締結(販売先は消費者なので不要)。「発注書」も仕入先に対して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全廃済みである(販売先は消費者なので不要)。仕入先への支払いは現金100%で毎月15日締め、翌5日払い。「自主行動計画」は大筋知っている。eラーニングを使って独禁法、下請法、景表法、薬事法、などの学習を仕入れ担当者のみならず他社員に対しても実施している。また定期的に監査室が仕入先に対してヒアリングし、問題がある仕入部門には是正勧告を行っている。適正取引の推進ではグループとして「企業行動指針」を制定して、取引ルールにもとずく健全な商習慣に従い適切な条件のもと取引を行う事としている。公正な取引を確保する仕組みとして設置した「FT委員会」では、社内に対して法令等の改正される度に内容を見直した情報の発信を行っている。会社の動きとしては6月にグループ企業内で横断的に利用できるよう自社アプリを全面刷新し、リアルとネットを融合、グループとして顧客の囲い込み(CRM戦略)を強化している。また今期より衣料と住居の仕入部門が一本化され、従来型の部門縦割りのMDから部門横断のライフスタイル提案型MDを目指している。最近ではSDGsやESG投資も意識して活動している。
57	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)	「基本契約書」を締結しないと取引ができないため、すべての仕入先と自社のフォームで締結している。「発注書」は自社システムにて仕入先に対してすべて発行している。「歩引き」は全廃している。仕入先への支払いは昨年と変わっておらずほぼ9割がファクタリング(90日サイト)となっており、残りの1割が現金となっている。「自主行動計画」はおおむね理解している。社内のコンプライアンス室にて定期的に社内監査を実施。また、適正取引に関する説明会やセミナーなどに参加し内容を調達部門で共有・勉強会を実施している。CSRの具体的な取組としてはプラスチック削減と再利用に挑戦し、環境問題に着目した「ECO i-Shirt(エコ アイシャツ)」を開発した。シャツ包装用プラスチック資材を廃止した新パッケージに加え、再生ポリエステル100%生地を使用している。今後も環境に配慮した取り組みを推進していく。	「基本契約書」は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」は自社オリジナルのWEB-EDIシステムにて仕入先に対してすべて発行している。「歩引き」「金利引き」は全廃している。仕入先は月末締め20日払い。ほぼ9割がファクタリング(90日サイト)となっており、残りの1割が現金となっている。「自主行動計画」はおおむね理解している。社内にコンプライアンス室を設置し法令遵守し、定期的に社内監査を実施。また、適正取引に関する説明会やセミナーには責任者が都度参加し内容を調達部門で共有するため勉強会を実施している。「RFID」の実証実験を終了し、今後の対応を検討中である。
58	株式会社 丸井グループ	仕入先である取引先のすべてと「基本契約書」を締結している。社内規定や内部統制規定により、契約書の締結が無い取引先との取引は不可となっている。継続取引を前提とする場合は「基本契約書」、3か月間の一時的な取引を行う場合は「差入書」で対応している。「発注書」(社内ではオーダーシートと呼称)は、全ての取引先と全ての発注に際し発行している。内部統制の規定により、発注はオーダーシートの作成を上位職者による確認を義務付けており、紙ベースで作成して上位職者による承認を受け、取引先にはPDFデータで発注する。過去から「歩引き」を行っていない。また、結果として「歩引き」と認識される行為(一定料率や金額で原価を差し引くこと)を行わないよう、上位職者による発注書の事前確認を行っている。仕入先への支払いはすべて現金で、20日締め、翌月10日払いとなっている。「自主行動計画」は認識しており、必要な部署においての共有や理解は行われている。CSRはサステナビリティ部、ESG推進部にて取り組んでいる。 PB生産部門はグループ調達方針に基づいてサステナビリティ部と2～3か月1回程度のミーティングを持っている。PB生産部門ではお取引先さま説明会を行い、セルフチェック、現地ミーティング、フィードバック、改善を行っている。	「基本契約書」は自社のフォームですべての仕入先と締結している。短期取引(イベント等)の場合は差入書を取り交わしている。「発注書」はすべての仕入先に対して発行している。「歩引き」「金利引き」は行ったことがない。仕入先への支払いはすべて現金で、20日締め、翌月10日払いとなっている。「自主行動計画」は認識しており、それが掲げる適正取引については、2016年4月に「マルイグループ調達方針」を制定し、商品の製造過程における社会的責任を果たすことを目的に、安心・安全な商品の供給、法令等の順守など調達に関する基本的な事項はもとより、人権や労働環境、公正な取引等の取組みを引き続き推進している。コンプライアンス体制に関しては毎年グループの「法務」「内部統制」「監査」部門がチェックを行うルールを構築しており、さらに本年度は3月にお取引先、業務委託先各社に「理不尽な要求はないか、要望はないか」等のアンケートを実施した。結果として特に問題はなかった。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
59	株式会社そごう・西武	主要販売先との「基本契約書」は約6割締結している。未締結先の理由は顧客要望によるもの。仕入先との「基本契約書」は全て締結している。「発注書」は販売先からは基本全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」「金利引き」取引は以前から販売先・仕入先ともに存在しない。決済条件について、販売先からの回収は現金約8割、期日指定現金・手形・電子債権で約2割。仕入先への支払は全て現金。「自主行動計画」は周知しており、社内研修、eラーニング等で社内浸透を図っている。CSRについて、企業が独自に定めるCSR活動目標があり、「セブン＆アイグループ」としての次のような重点課題がある。①高齢化・人口減少時代の社会インフラの提供、②商品や店舗を通じた安全・安心の提供、③商品、原材料、エネルギーのムダのない利用、④社内外の女性、若者,高齢者の活躍支援、⑤お客様、お取引先を巻き込んだエシカルな社会づくりと資源の持続可能性向上。	「基本契約書」は、主要販売先とは約6割締結している。顧客意向が強いため官需・外資系は個別契約となっている。仕入先とは100％締結している。「発注書」は販売先からほぼ全部入手しており、仕入先へは全て発行している（案件管理システムにより自動発行、一部手動で発行）。「歩引き」「金利引き」取引は販売先・仕入先ともに以前から無い。販売先からの回収条件は現金86％、期日指定現金・手形・電子決済で14％（サイト90日）。近年手形から現金に変更が増加している。仕入先への支払条件は現金100％。「自主行動計画」は周知している。7&iグループ企業行動指針/そごう・西武行動指針ガイドラインに準じ読み合わせ等により適宜啓蒙実施している。社内コンプライアンスについては、社長を委員長とし「企業行動委員会」「内部統制委員会」を開催し社内監査結果と改善計画、法令遵守・社内ルールを徹底。また、相談・通報窓口「お取引先専用ヘルプライン」を設置し7&iで対応。定期的に社内コンプライアンス研修を実施している。
60	株式会社 大丸松坂屋百貨店	「基本契約書」について、販売先とはほぼ全て締結しており、仕入先とは全て締結している。「基本契約書」は販売先・仕入先ともに口座開設時に必須となっている。「発注書」は販売先からは全て入手、仕入先へは全て発行している。販売先・仕入先ともに「歩引き」「金利引き」取引は無い。販売先からの回収はほぼ全て現金、仕入先への支払は全て現金で、昨年度から変わっていない。「自主行動計画」は周知しており、社内研修等おこなっている。ESGの取組については、JFRのグループの一員としてグループサステナビリティ方針に基づき、環境や社会に配慮したESG経営を推進し、地球環境の保全と社会課題の解決に挑戦する。具体的には、優先して取り組む5つのマテリアリティ（重要課題）を特定して推進する。①低炭素社会への貢献、②サプライチェーン全体のマネジメント、③地域社会との共生、④ダイバーシティの推進、⑤ワークライフバランスの実現。サプライチェーン全体のマネジメントについては、「JFR行動原則」と「お取引先様行動原則」を策定し、説明会を実施していく。	「基本契約書」締結は口座開設時の必須条件となっており、販売先・仕入先ともに全取引先と締結している。販売先からの「発注書」は全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」「金利引き」取引については販売先・仕入先ともに以前から存在しない。販売先からの回収条件は客先構成が変わっていないので変化なく、現金97％、手形3％（サイト90～120）。仕入先への支払条件は現金100％で変わらないが、締め・支払いを今年度から月末締め・翌月末払いに変更した。「自主行動計画」については周知している。社内コンプライアンスについては、本社（百貨店）コンプライアンス担当による定期的な研修の実施や法人外商事業部コンプライアンス担当による定期的な研修を実施。e-ラーニング実施や研修回数増やしてコンプライアンス遵守に対する意識づけを強化している。
61	株式会社高島屋	「基本契約書」について、販売先とはほぼ全て締結しているが、既製品や取引額100万円未満で基本契約書まで締結されていない場合がある。但し、都度販売先と共通確認して進めている。仕入先とはオリジナル生産の場合全て締結しているが、販売先と同じく取引額100万円未満で契約書まで締結されていない場合がある。「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」及び「金利引き」取引は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ほぼ全て現金、仕入先への支払もほぼ全て現金である。「自主行動計画」については次のように社内浸透を図っている。①公正取引の教育を年数回実施、eラーニング、社内セミナーでの教育。②定期的な社内研修、及び職務、経営層等における定期的な教育実施。③コンプライアンス朝礼の定期開催、及びeラーニングの定期的実施。CSRについては、①在庫・サンプル類の支払の徹底の方向で取り組んでいる。②SDGs含めて労働・生産・環境に取り組んでいる。③当社より提案する企画書にはデザイン企画に加え、3R（リユース、リサイクル、リデユース）の提案、及び、SDGsの推進・運用管理の提案を必ず付け加えている。特にケミカルリサイクル・リユース製品管理の推進・セキュリティ対応での管理媒体を提案している。	販売先との「基本契約書」は大口先とは締結している。締結できていない小口先・スポット先とは覚書、メールの履歴等でカバーしている。仕入先とは全て締結している。販売先からの「発注書」は半分程度入手しており残り半分の先とはメール等でカバーしている。仕入先への「発注書」は下請法に沿ってほぼ全部発行している。オリジナル製品は全て、また既製品で100万円以上等は全て発行している。「歩引き」、金利引き取引はそもそも無く存在しない。販売先からの回収条件は現金100％、仕入先への支払条件も現金100％である。「自主行動計画」については周知している。社内のコンプライアンス体制については、業務監査室を中心に法令についてしっかりと指導している。支払いについては「1か月単位で現金払い（月末締め翌月末支払い）」を指導している。半期に一度全社員を集めて「下請法」や「コンプライアンス教育」について説明会を実施している。

【産地・他】

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
62	A-3	「基本契約書」は販売先では大手コンバータ、商社とは締結、中堅先とは一部締結している。小規模先とは締結していない。仕入先とは子機・整理屋・撚糸屋など、すべてと締結している。「発注書」は販売先では大手からは入手している。電話発注だけで後から書面をもらうこともあるが、書面のないこともある。それで問題になったことはない。電話発注は2割くらい。メール等のやり取りもある。あいまいな受発注もまだある。100反から200反という発注。結局、200反の糸を用意して100反織って、残りの糸はちょっと持っていて、というのは今でもある。予定通りに売れないことも多いので。昔と違い今は商社も糸をもっていないので、糸を準備していないと追加はできない。仕入先とは個別の「発注書」(あるいは加工指図書)を発行している。以前は「歩引き」「歩積み」が十数件あったが、今は5-6件である。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。決済方法については販売先からはファクタリングを含む現金が8割。(半分がファクタリング)。手形が残り2割でサイトが150日が多い。出荷日起算でみると平均195日になる。昔からの取引条件でお客様でもあるのでこちらからはサイト短縮は言いにくい。支払先にはほとんど現金で支払い、一部手形(120日サイト)で決済している。	
63	A-6	「基本契約書」の締結、「発注書」に関する事、また「歩引き」について、昨年と比較して後退していることは無いが、大きな変化は無い。「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで1割程度締結している。締結の必要性は感じているので、今後締結を進めていく予定である。仕入先とは「発注書」で十分と考えているので締結していない。「発注書」は販売先からほぼ全部いただいている。仕入先に対してはすべて発行している。「歩引き」について販売先から5～6社程度残っていて増えることはないが、いまだに5%というところもある。ただ、そこは売上が減ってきているのであまり影響がない。当面は継続の予定。仕入先に対しては段階的に全廃した。決済方法については販売先については現金30%、手形70%でサイトは60～210日。210日は昔からの取引先である。手形の長い取引先に対して現金払いであればこの値段になるという交渉をしたが、やはり手形の方がよいということで現金にできなかった。仕入先に対しては現金95%、手形5%でサイトは90日。「自主行動計画」についてはおおよそ知っている。外国人技能実習生はいるが、工場で働いてくれる人がいないので人材確保のためである。工場で働いてくれる人がいないということは、それは裏返すと工場に魅力がないということで、モノづくりに誇りを持てる環境にすれば人は集まると思う。魅力ある工場づくりをしていきたいと思っている。	「基本契約書」につては販売先とは相手先フォームで1割程度の取引先と締結済。今後締結を進めて行く予定である。仕入先とは特に結ぶ必要性を感じていない。発注書で十分と判断している。発注書は販売先からはほぼ全部いただいているが、小さな直販店では在庫品では口頭(電話)で受注する場合もある。発注量に対して5%程度。仕入先は総て発行している。外注加工先には「加工指図書」を用いている。「歩引き」は販売先から5～6社程度残っているが、当面継続の予定。仕入先に対しては段階的に全廃した。利幅が大きいところのみは認めている。「歩引き」が利益とのバランスで見合わない先は取引は徐々に消滅していく。仕入先に対して段階的に廃止した。(「歩引き」付き現金→「歩引き」無し現金)決済方法については販売先については現金30%、手形70%でサイトは60～210日。210日は昔からの取引先である。仕入先は現金95%。手形5%でサイトは90日。「自主行動計画」についてはおおよそ知っている。生地縫製前のスポンジング工程において、スポンジング専門業者(アパレル側の加工屋)の検査経費や受け入れ検査費をもたされている点は問題と思っている。尾州ネットには参加しているが、データの授受に留まっており、機屋の生産管理機能はないため、データを取り込んだあと加工して利用している。
64	A-8	「基本契約書」の締結状況や「発注書」の発行状況は昨年と変わっていない。「基本契約書」については、販売先と先方フォームにて約9割締結。外注先(生産委託先)とは約7割締結、その他は100%締結している。「発注書」は販売先・仕入先ともに100%発行している。「歩引き」についても状況に変わりなく、販売先は7社残っている。最も条件の悪い、「歩引き」3%+「金利引き」2%の取引先とは継続して交渉中である。ただ、「歩引き」の交渉をしたくても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。今年の秋冬物の商売はスタートが早かったが終わるのも早かった。例年だと10月ごろまで整理屋にねじ込むところだが、8月時点でウールの整理屋は空いてきている。利幅は小さいがTRの比重も上げ、春夏ものや海外向け(中国)輸出商材(商社通し)を生産している。日本での売り上げ減を海外向けでカバーするのが目的である。現在、生産は起伏が大きく、一時的に整理加工がピークに達するが、そうでない期間も多い。空いている時期に生産した商材を売っていく方策を考えなければならない。	「基本契約書」の締結状況や「発注書」の発行状況は昨年と変わっていない。本年はこの「聴き取り調査」に向けて、改めて「歩引き」の現状を整理してみた。昨年記載されている「歩引き」3%+「金利引き」2%で最も条件が悪い先は、先方の社長が交代することもあって、改めて申し入れることを考えている。せめて3%の「歩引き」分だけでもやめてもらえるよう交渉していく。「歩引き」については、単価に対して請求時にわざわざ単価を水増ししたうえで支払い時に値引きするような意味のない形での「歩引き」も存在し、事務手続きが煩雑になるだけだと考えているが、自社の営業に対するモチベーションを高めるためだと言われる先があったり、相互に「歩引き」をする関係で残っている先も存在している。今となっては自社がなぜ「歩引き」を行っているのか分かっていない先もあるのではないかと思う。全体的には減る傾向にあると考えているので、今後も粘り強く交渉していきたいと思う。
65	A-11	「基本契約書」は仕入先、販売先とも大手とは締結している。中小の取引先とは個別発注書にて対応し契約書は締結していない。「発注書」は販売先からはほぼ100%いただいており、仕入先にはすべて加工依頼書等で発行している。「歩引き」は販売先では昔からの一部の小企業のみ残っている。中には、「歩引き」3%＋販売協賛金3%で計6%というのがあり、去年「歩引き」はなくなったが、協賛金は残っている。また、昨年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。辞めれないのでその条件を飲んでいる。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。決済に関しては販売先のメインが期日指定現金で半数以上を占め、120日～150日のサイトである。アパレルへの販売だと手形が多い。仕入先へは現金支払いにしてきた。大手のみ手形である。	

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
66	A-12		「基本契約書」は新規取引先、海外取引先は100％締結。相手先フォームの割合は90％。仕入先は商社が多いが、担保提供をしない限り、商社は結ばないので少ない。「発注書」については、販売先からはほとんどいただいていない。小売りがアパレルに対して発行する発注書の覚書きに該当する書類をいただき、確認作業をしている。発注書はなくても請求書はアパレルに送っている。ただし小売り、アパレルとの情報は共有しているためトラブルは発生していない。発注に関しては、口頭では一切受け付けていない。仕入先への「発注書」はほぼ全て発行している。「歩引き」は販売先に数社程度残っているが、以前より減った。川下企業が率先して撤廃しないと永久になくならず、法律で規制するしか方法はないと考えている。市場の透明性から見て請求金額と入金金額が異なるのは矛盾している。当社は川下企業が「歩引き」をすると製品価格に跳ね返ることを説明して、「歩引き」が無くなることを目指している。決済条件は販売先は現金・期日指定・電債で85％。約束手形は15％でサイトは120～180日。仕入先は現金95％、手形は5％。今後は原則現金化の方向が望ましいと思っている。下請法については現状資本金1000万円以下では効力が限定されるために、基本的に1億円以下で区切った方がよいと思う。
67	A-19		「基本契約書」は販売先の一部大手商社とは締結しているが、多くの販売先、仕入先とは締結できていない。昔からの取引先とは締結できておらず、最近取引を開始したところは締結する傾向がある。仕入先とは必ず支払いのルール等の取引条件は取り決めて書面にて渡している。「発注書」は販売先からほぼ全部発行してしていただいているが、生機発注の場合、発注書がこない場合が数社ある。仕入先に対しては必ず発行している。「歩引き」に関しては販売先からは18社残っている。仕入先は10社程度残っているが、要請があればなくしている。決済に関しては販売先とは電子決済が6割以上で、手形が3割、現金が1割くらいである。仕入先への支払いは、工賃や10万円以下は現金で全体の6割、糸の仕入などは手形で4割を占める。「自主行動計画」は読んで確認した。コスト負担の適正な取組みは理解するが、売る側からみると競争になるので、そんなに単純なことではない。
68	A-20		収入印紙を貼るまでの「基本契約書」は締結できていないが、販売先からは相手先のフォームで取引条件の記載された書面を取り交わしている。仕入先とも糸の仕入先とは7割くらい書面を交わしている。「発注書」は販売先からすべて発行していただいており、仕入先にもすべて発行している。「歩引き」は販売先とは2社残っており、仕入先へは行っていない。販売先へは過去に廃止の要請をしたが、受け入れてくれなかったので今後また要請することはない。決済に関しては販売先とは電子決済、期日指定現金がそれぞれ3割、残り現金と手形で2割ずつ。下請けの関係ではないが、150日のサイトの販売先にサイトの短縮を申入れたが受け入れてもらえなかった。仕入先への支払いはすべて現金で行っている。「自主行動計画」は名前だけは知っている程度である。染色整理加工の技術力が昔に比べて落ちてきている。国内市場が縮小化する中で、もっと面白い価値観のあるものを生み出さないと産地の未来は厳しい。
69	A-21		「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで大手総合商社と新規先とは締結（全体の3割）。昔から取引がある先は締結していない。原材料の仕入先（外注先）とは当方のフォームで8割の会社と締結済。「発注書」については販売先からはほぼいただいている。ただし、手書き、見積書の訂正の代用はある。電話注文は必ず後にメールまたは書面にていただく。7～8年前から発注書（らしきもの）を出す先は大幅に増えている。昔は何故ほしいの？と言う人がいた。仕入先へはすべて発行している。「歩引き」は販売先で4～5社程度残っている。1社を除いて廃止を申し入れる予定。仕入先は昔からない。「自主行動計画」についてはおおよそ知っている。決済条件は販売先は現金・期日指定現金が30%、手形は30%でサイトは60～120日、電子決済40％。ここ1年で電子決済が急増した。手形は同業者では少なくなっている。現金化の流れは歓迎。販売先が500万円の在庫を引き取らないうちに次の生産を急ぎで督促されたことがある。結局2000万円ほどの在庫を持たされ資金繰りが圧迫された。ほぼ引き取ってもらったが結局取引がなくなったことがあった。また、販売先で資本金を3億円以下に抑えることで親子関係にしないでトラブルをおこすケースがあり、下請法上の抜け道として問題と思う。
70	A-22		「基本契約書」は販売先とは20社中14社、仕入先とは14社中7社と締結済。販売先、仕入先ともすべて相手先フォームの契約書で締結している。自社フォームの契約書は作成していない。「発注書」の発行状況は販売先、仕入先ともにほぼ全て発行されている。「歩引き」については4社残っていたが、3年掛かりで交渉した結果、全て無くなった。決済状況は、現状、販売先からは現金が80%、手形が10%、電子決済が10%で、現金支払が増加している。仕入れ先に対しては100%現金での支払いである。各社ともコンプライアンス意識の高まりもあり、理不尽が要求事等、おかしな取引は無くなっている。
71	A-23		当社は、委託加工契約で100%受注しており、原材料は支給され織りのみを行っている出機である。委託加工契約書は大手発注元とは契約済で自動更新している。発注書は企画書に加工賃が記入されたものが発行されている。支払いは現金払い100%で「歩引き」はされていない。発注先は絞られており、中でも1社は売上構成比で90%を占め、品質に基づいて信頼関係は構築されている。加工賃の交渉についても信頼関係のうえで諸条件の変動に合わせてその都度行っている。理不尽な要求をされていることはないが、品質にまつわる問題で値引きを要求されることはある。技能実習生は11年前から採用していて、当初は中国から始まり、現在はベトナム人6名を受け入れている。人権、労働環境、給与面等、法令遵守で行っている。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
72	A-24	販売先について「基本契約書」を締結しているのは約3割で主に商社である。覚書はない。内容は先方の都合の良い内容が多い。「発注書」は指図書を含めてFAXまたはﾒｰﾙで100％受発行している。「歩引き」取引は販売先でかなり残っている。売上高に占める「歩引き」会社の比率は7割、会社数比でいえば3割に上っている。歩引率は売上額の1～3%程度であるが載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。仕入先に対してはない。決済条件はアパレルとは現金、生地問屋とは手形が多く、割合は現金80%:手形20％である。ｻｲﾄは90日以上が多い。支払いについては、加工賃(現金):原料(手形)＝7:3ぐらいの割合である。本来先方が負担すべき在庫の倉庫料が発生することもあるが、先方に請求することはない。商社は昔ほど機能していなく、最近は在庫も持たない商社が多い。なお、資産の現金化を最近は意識している。「自主行動計画」の内容はあまり認識していなかったので今後は意識したい。CSRについては環境に対する配慮という点で、可能な範囲でオーガニック原料を使用するよう意識している。	
73	A-25	「基本契約書」は全体の5割程度で主として大手販売先と締結している。仕入先(下請先)とは零細企業が多いため締結していない。「発注書」は100％発行している。「歩引き」取引は販売先で歩引率2％で2件残っているが、請求金額に上乗せしているので問題はない。割合は売上高の5％程度。「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。取引き開始には取引条件として割り切る考え方もある。仕入先(下請先)に対しての「歩引き」はない。「歩引き」は事故補償金という名目で堂々と積めばよい。決済条件はアパレルとは現金100％、支払いについても、加工賃として現金100％。手形は一切なし。全て現金の場合手続き上の問題は一切発生しないのは大きなﾒﾘｯﾄと感じている。締め日は販売先または仕入先(下請先)の条件に合わせて行っている。配送を含め、下請けの稼働率を上げることに注力し、下請けにはものづくりに専念していただけるよう、基本的には全作業を代行するよう心掛けている。「自主行動計画」は初めて聞いたが、手形の現金化を含め、結果的に内容の実践を行っているのではないか。CSRについても特に意識的に行動しているわけでは無いが、下請けのゴミの処分など、ステークホルダーのサポートをすることで結果的に貢献していると思う。苦労した分だけ対価をいただける繊維産業になればよいと思っているが下請けが問題部分を被っている現実がある。	
74	A-26	「基本契約書」は当社が創業以来100%締結している。「発注書」はも100％受発行している。「歩引き」取引は販売先、仕入先とも当初からなし。そもそも「歩引き」の存在を知らなかった。決済条件は販売先、仕入先とも100%現金で、手形は無い。末締め翌月末受け取り。最低賃金上昇に対する対策や人手不足のため、従業員の確保に苦労している。地場産業として戦後の復興に寄与した繊維産業の未来については、新しい取り組みを如何に後継者の時代に開花させていくかが課題と感じている。	
75	C-1	「基本契約書」の締結については、現在販売先10社と締結している。契約書の必要性は感じているが、自社フォームの契約書のひな型作成には至っていない。販売先から契約書の提示があった場合、適宜対応している。仕入れ先について「基本契約書」は締結していないが、個別の発注時に内容について都度確認を行っていて、特に支障はない。未締結の先とは、以前より取り入れている受注書の発行を引き続き行っていて、そこで納期や支払条件等を確認している。「発注書」については、販売先、仕入先とも100%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。「歩引き」を行う先とは取引をしない、というスタンスは変わっていない。決済の状況について、販売先には月末締め翌月末払いの現金支払いを申し入れている。一部、現金払いは了承するものの期日指定現金になるケースがあって、現状は現金95%、期日指定現金5%。仕入れ先については、100%現金で支払っている。「自主行動計画」については、人材の確保、業績の向上、利益増につながっていくよう、毎日の朝礼等で話題に取り上げている。報連相や5Sのチェック等も定期的に行い、効率的な生産ができるよう努めている。また、近隣への環境配慮として、騒音や電波遮断対策等を行い、さらに、近隣住民と接している窓をなくし、防音対策を講じた。	「基本契約書」の締結については、販売先からの申し入れがある場合は締結している。受注方法についても変わっていない。電話での受注については、確認のため改めてメールやFAXをもらい間違いが起こらないようにしている。昨年から始めた「受注書」の発行も引き続き行っていて、そこで納期や支払条件の確認をしている。「歩引き」を行う先とは取引をしない、というスタンスは変わっておらず、取引条件として「歩引き」の有無は引き続き確認している。今年1件、サンプル着分の支払いでおかしな点があったが、調べた結果「歩引き」ではなく商社の事務手数料であることが分かった。これは、事前にそのことを伝えなかった発注元のアパレル担当者の認識不足と、少額だったこともあり当方も確認しなかったことが原因であると思われる。あらためて事前に取引条件を確認することの重要性について認識した。決済条件についても、月末締め翌月末払いで、手形ではなく現金での支払いを申し入れている。中には現金支払は了承するものの期日指定現金になるケースは数社ある。現金での支払いの増加やサイトの短縮等、全体的には良い方向に変わってきていると思う。今後もこの基本姿勢で取引を行って行きたいと思っている。
76	C-2	販売先・仕入先ともに「基本契約書」を締結している先はあまりない。「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」取引については、昨年同様、金利分を差し引いて現金振込される(金利1.5～3%)先が付き合いの長い先で2社程度残っている。仕入先への「歩引き」はしていない。販売先からの回収条件は100％現金。仕入先への支払条件は現金95%、手形5%で現金支払いが多い。「自主行動計画」については理解しているが、その中の「働き方改革」は杓子定規に守ればよいというものではなく、運用面で課題が多い。社内コンプライアンスについては特に意識して実施はしていない。繊維業界は流通の中間マージンが不公正・不透明である点について解決しなければ、特に縫製業に関しては、サプライチェーンがもたないと感じている。製造原価と管理費において、管理費部分の回収が難しい点が縫製業界の最大の問題。しかもその損失部分を把握しにくい点も問題。	「基本契約書」締結の必要性があまり感じられず、販売先・仕入先ともに基本契約書を締結している先は少ない。取引は「発注書」ベースで行っており、販売先からはほぼ全部入手している。メール・FAXで発注内容をカバーしている場合があり、件数は少ないが電話のみ(書面なし)の場合もある。仕入先への「発注書」は全て発行している。出荷時には単価・数量・金額を記載した納品書を付けて商品を出荷している。「歩引き」「金利引き」取引については、本来手形で回収するべきところ金利分を差し引いて現金振込される(金利1.5～3%)先が2社程度残っている。仕入先への「歩引き」はしていない。また、センターフィーが発生する取引先(量販店等)はない。販売先からの回収条件は100％現金。仕入先への支払条件は現金95%、手形5%で現金支払いが多い。「自主行動計画」については知っている。社内コンプライアンスについては特に実施していないが、支払手形のサイト90日等、下請法遵守している。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
77	C-3		「基本契約書」の締結は販売先とは2社(SPA、商社)と締結済(合計25社中)。仕入先とは締結していない。商慣習上締結の必要性を感じない。組合が代表して「基本契約書」を取り交わすという方法はないだろうか。「発注書」にほぼ全部発行頂いているが印紙を貼っている発注書はほとんどない。発注する際も印紙を貼ってはいない。仕入先へはすべて発行しているが「指図書」という形式で発注することが多い。なお「指図書」の場合契約価格は決まっているので単価は入っていない。「歩引き」は販売先で1社生活雑貨関係で残っている(2%)。先方のトップの意思によるため、取引継続上はやむを得ないと思っている。「歩引き」分は請求金額に見積もり段階でのせている。「歩引き」廃止はまずアパレルに対して働きかけるのが効果が大きい。「自主行動計画」についてはおおよそ知っている。決済条件は販売先は現金55%(件数では84%)手形43%(サイト90～120日)電子決済2%。去年まであった。手形150日はなくなった。でん債は取り扱い銀行が複数あるため手続きが煩雑となり進まないと思う。仕入先への支払いは月末締翌21日払いで現金65%、手形35%でサイトは60日。手形から現金化の流れはある。サンプル代、試作代、開発費、生地試験代などは発注者が支払ってほしい。特に問屋は払わない率が高い。結局事前に価格にうわ乗せすることが多い。
78	C-4	販売先については「基本契約書」で25社、「覚書」で5社、合計50社のうち6割と締結しており、比率は昨年と変わらず。仕入先については3社と締結、合計20社のうち15%となる。規模の大きい販売先は契約書締結が口座開設の条件となっている場合が多い。「発注書」は販売先、仕入先ともほぼ全部発行。「歩引き」取引は、販売先、仕入先ともなし。決済条件は販売先は現金25%、期日指定5%、手形30%、電子決済40%。手形と電子決済のサイトは90日中心。仕入先への支払は全て現金。「自主行動計画」は概ね理解している。従業員に対しての働き方については配慮しているが、定時開始定時終了などは業態の実態に合っていない部分もあると感じている。仕入先の値上げ要請の動きを受けて、販売先に昨年値上げのお願いをしたところ最終的に2割程度の値上げを受け入れていただいた。お客様は壁装協会の加盟会社が多い。外国人労働者はまだ雇用したことはないが、将来は雇うかもしれない。カタログに掲載されている商品は、販売先からは時には10年間の在庫確保を要求されることもあるが、3年分が限度である点を継続して伝えている。	「基本契約書」は、販売先と相手先フォームで10社、当方のフォームで20社と締結済(合計50社中)。仕入先とは相手先フォームで2社と締結済(合計20社中)。規模の大きい販売先は口座開設の条件となっている場合が多い。仕入先の2社は大手商社。18社は糸商など。「発注書」は販売先からはほぼ全部発行。電話で来る場合は最終的には発注書をもらう。仕入先に対してもほぼ全部発行。「歩引き」取引については、販売先での1社も無くなった。仕入先へは全廃した。インテリア業界では新しいカタログが発行されるときは見本帳作成費の一部を要求される。「自主行動計画」はネットで学び、大筋理解している。販売先からの決済条件は昨年と変更無く、現金(期日指定含む)30%、手形30%、電子決済40%。手形と電子決済のサイトは90日中心。仕入先への支払は全て現金。今年関係団体と、供給責任を全うし継続的に商売を行うため、決済条件の改定を協議中。供給責任の期間はどれくらいなのかが論点となっている。また、インテリア業界にはガイドラインが存在しないのは大きな課題と感じている。
79	C-5	「基本契約書」については、販売先、仕入先とも大手の先とは締結している。未締結の先とは、基本的に商取引が継続して長く続いているためお互いの信頼関係があり、今のところなくても困ったことは無い。「発注書」については、大手販売先からは発行されている。中小販売先は長期契約の際には文書かメールで記録に残している。その他スポット先はFAXでのオーダーのみ。仕入れ先についてのオーダーは口頭ではなく全てFAXで記録に残している。大手仕入先からは先方の個別契約書が届き捺印して返送している。「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。同様に仕入先からの申し入れで行うこともある。現状で「歩引き」を行っているのは販売先数社と仕入先の1社。当面は利益率もよく、このままで問題はないと考えている。決済の状況は、販売先からは現金15%、期日指定現金20%、手形60%、電子債権5%で、手形サイトは、60日以内10%、90日以内50%、120日以内40%。仕入れ先には30日以内の支払いで現金30%、手形70%で、手形サイトは60日以内10%、90日以内90%である。「自主行動計画」については、「取引ガイドライン」に沿って営業担当・経理担当と打ち合わせている。CSRについては、社会貢献活動として地元地域の七夕祭りやイルミネーションへの協賛、地元小学校の工場見学の受け入れ、中学生の職場体験の受け入れ等。また、環境対策として、焼却炉の使用を停止してリサイクルを行うことや、太陽光パネルの設置、省エネタイプの機械を導入して職場環境の改善等に取り組んでいる。	当社は、綿スフ織物を製造しており、ファッションアパレル用の表地や副資材のスレキ等も扱っているが、メインは産業資材のガムテープや医療用の湿布薬の基布等、ファッション業界とは別のメディカル、工業資材の製造で、これらで売り上げの70%を占めている。従って主力取引先も大手医薬品メーカーやガムテープメーカー等である。とは言え、繊維の業界団体には加盟しているので繊維業界の「自主行動計画」や、「取引ガイドライン」等については理解している。「基本契約書」の締結状況や「発注書」の発行状況等は昨年と大きく変わっていない。また、基本的に「歩引き」取引は行っていないが、手形で支払いをする販売先に対して、与信リスクを考慮しこちらから金利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。同様に仕入先からの申し入れで行うこともある。糸等、川上の原料の仕入れは以前から出荷日起算での現金支払いが当たり前に行われていたので、今の主流である月末締めでの支払い方法は、従来の我々のやり方に対して結果的にサイトを長くすることになっている。原料の仕入れは支払いをきれいに行って、その代わり仕入れ単価を抑えてもらうというように行ってきたが、世の中の流れでいつの間にか月末締めでの支払いに変わってしまった。現状ではおかしな取引は無く、また、理不尽な要求をする先とは取引はしない。医療用の資材を扱っていることもあり品質面での要求は非常に厳しく、我々にとって品質の安定や安心・安全といったことは取引を行ううえで最も重要な点だと考えている。
80	C-6	「基本契約書」等の状況は昨年と変わっておらず、「発注書」についても昨年同様であるが、「下請法」のことを勉強したこともあって、「歩引き」を含めて取引条件については、はっきりと相手に申し入れるようにした。また、「歩引き」以外でも保管料やサンプル費用の負担、運賃の別請求等、相手先に要求すべき事項については申し入れて了承してもらっている。現状では「歩引き」される取引も無く、支払方法でも現金での支払いが増えてきていて、全体的におかしな取引は少なくなってきている。産地の状況の中で当社が抱えている問題点として、加工場の不足が挙げられる。廃業等があり、加えて働き方改革の影響もあるのか、加工場で時間がかかり納期的に詰まっている。特殊加工物では4月に投入した商材が7月末時点でまだ上がらず、8月末までずれこむといった状況である。	昨年、浜松で行われた取引適正化の説明会に参加し、「下請法」について知識を身に付けることができた。「基本契約書」等の状況は昨年と変わっておらず、「発注書」についても昨年同様であるが、「下請法」のことを勉強したこともあって、「歩引き」を含めて取引条件については、はっきりと相手に申し入れるようにした。また、昨年のこの調査の際に相談した「下請法」違反と思われる事例については、相手に申し入れた結果解決することができた。今年は今のところ「歩引き」される取引も無く、全体的におかしな取引は少なくなってきていると思っている。また支払方法でも現金での支払いが増えてきている。今後も基本的には独自の付加価値の高い、単価の取れる商品を提案していくスタンスで取引を行うことは変わらないと思うが、取引条件については事前にきちんと確認し、疑問に思う点についてははっきりと申し入れるようにいていきたいと考えている。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
81	C-7	「基本契約書」の締結は一部大手とは契約締結が出来ているが、その他多くの販売先とは契約の締結が出来て無い。海外の販売先が多いがそこはすべて締結している。仕入先とは糸に関しては契約を締結しているが、加工先とは締結していない。「発注書」に関しては販売先からの発行はほとんどないが、総合商社は「発注書」をいただいている。仕入先に対してはすべて発行している。「歩引き」に関しては販売先で11社残る。歩引き率は1%から金利引きも含めた5%まである。「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。仕入先に対しては「歩引き」は行っていない。決済に関しては販売先からは8割割が現金、残りは電子決済と手形で手形サイトは120日。仕入先とは現金が70%、手形は30%の割合で手形サイトは60日-90日。サステイナビリティとして環境への取組を行っているが、染色には水は不可欠なので、地下水を使用し、使用後浄化して排水するようにしている。H&M、ザラとかサスティナブルを売り物にしているのはBCIとかGOTSとかの認証をとって対応している。	「基本契約書」は海外の販売先とはすべて締結しているが、国内では一部の大手しか締結していない。仕入先とは糸の仕入先に関しては契約を締結しているが、加工先とは締結していない。「発注書」に関しては販売先からの発行はほとんどないが、仕入先に対してはすべて発行している。「歩引き」に関しては販売先で8社残るが、仕入先に対しては「歩引き」は行っていない。「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。決済に関しては販売先からは7割が現金、残りが手形と電子決済で半々くらいである。仕入先とは現金が70%、手形は30%の割合である。「自主行動計画」は業界団体からののアナウンスもあり、理解している。下請法で下請事業者になる場合と親事業主になる場合も両方あるので法令遵守のもと適正に行っている。外国人技能実習生もいるが、監理団体の指導の下、法令遵守をし適正に行っている。
82	C-8	「基本契約書」は販売先とは昨年は締結率は6%だが、今年は15%まで増えた。新規の取引の際に契約をするようにしている。仕入先とは半分くらいと締結している。「発注書」に関しては販売先からすべて発行していただいており、仕入先に対してもすべて発行をしている。「歩引き」に関しては昨年と変わらず中小の販売先8社程度残っている。歩引き率は通常2～3%だが、5%と高いところがある。「歩引き」は上からの指示で、担当者ベースでは売値に5%乗せて運用している。事務処理上、間違って通常値段で出したりしてしまうこともあり手数がかかるのは変わりない。仕入先に対しては「歩引き」はない。決済に関して販売先からの支払いの90%は現金で、手形と電子決済も一部存在する。仕入先への支払いは90%が現金であるが、手形と電子決済も少しある。困ったこととしては、運送賃の値上げに対して、自社としては200万円程度の経費増となるので、値上げ要請をしたが、それでは価格が上昇し売れなくなるということで認めてくれない点である。	「基本契約書」は販売先とはほとんど締結できておらず、仕入先ともあまり締結ができていない。昔からの取引があるので互いの信頼関係によって契約書まで取り交わさないことが多い。「発注書」に関しては販売先からすべて発行していただいており、仕入先に対してもすべてに対して発行をしている。「歩引き」に関しては中小の販売先8社程度残っている。以前担当者から販売先の担当者へ「歩引き」廃止の要請を行ったことがあったが、販売先の担当者がトップの了解がとれなかったり、会社のルールだから変更することができないといわれ、「歩引き」はなくなっていない。商売への影響があるので今後販売先への歩引き廃止の要請は行わないつもりである。当方から仕入先への「歩引き」は存在しない。決済に関して販売先からの支払いの84%は現金であり、電子決済や手形、期日指定現金も一部存在する。仕入先への支払いは94%が現金であるが、手形と電子決済も少しある。「自主行動計画」はおおよそ理解している。
83	C-9	「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している(当方は下請企業の立場)。未締結先は先方の売上規模が小さいため。仕入先とは締結していない。「発注書」は販売、仕入先とも概ね発行している。販売先で1社小売先の注文書を転用して代用している先が残っている。「歩引き」については繊維関係では無いが、生活雑貨関係で150社のうち6社。センター納品費用、情報処理に伴う配送料負担金、情報処理費などの名目で引かれる場合もある。6社の「歩引き」合計金額は10～20万円程度であることもあり問題なしと判断している。なお、在庫に関しては保管料なしで販売先の在庫を管理している分があり、問題と思っている。また、一部工賃の分割払いもある。決済条件は販売先からは現金85%、末締め20日払いが多い。手形は15%末締め翌月20日振り出し20日払い。基本的には手形商売はしない方針である。仕入先への現金支払い比率は70%程度で仕入額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日手形としている。電子債権は行っていない。「自主行動計画」は以前説明会で聞いて概ね理解している。	「基本契約書」は販売先(受託先)とは相手先フォームで4社中3社と締結済(委託加工契約)。仕入先とは結んでいない。「発注書」は販売先(受託)仕入先とも全て発行している。「歩引き」については繊維関係では無いが、生活雑貨関係で「歩引き」が150社のうち6社ある。「歩引き」分は請求金額に乗せるようお願いされる場合がある。その他、センター納品費用、情報処理費配送料負担金、情報処理費などの名目で引かれるが6社の「歩引き」部分の合計金額は10～20万円程度である。「歩引き」は基本的には受けたくないが、やむを得ず行っている。基本的には受けたくないが、6社で少額のため致し方なし。「自主行動計画」についてはおおよそ知っている。決済条件は販売先からは現金85%、末締め20日払いが多い。手形は15%末締め翌月20日振り出し20日払い。基本的には手形商売はしない方針である。仕入先への支払いは仕入額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日手形としている。
84	C-10	「基本契約書」は販売先(産元商社)、仕入先とも信頼関係が強いためは締結する必要は感じていない。顧客のうち定期的に実需があるのは20件程度。産元商社から下請けとして委託される注文については必ず発注書をいただいているが、それ以外は電話受注メモ、メールによる受注が多い。「歩引き」については販売先、仕入先とも基本的にはないが、一部の販売先からは「歩引き」をのせてほしいとの要望があるが、その分は請求金額に上乗せしている。「歩引き」は複雑なシステムで、裏金の温床になる可能性があり、業界から廃止すべきである。決済条件について販売、仕入れとも現金100%。どちらも原則末締め翌月末払い。個人事業者にとって手形は面倒なだけと思っている。採算の悪い仕事だけが発注される傾向が強まったため、直販と下請業務の比率は10年前の0対10から5対5ぐらいと直販比率が最近は増加している。小ロットで付加価値の高い製品を作ることには重点を置いており、モチベーションをあげるべく、給与体系にも歩合制を取り入れている。なお、物作り支援・自立化支援などの助成金はできるだけ活用している。	「基本契約書」は販売先(産元商社)とは締結していない。信頼関係が強いため必要性は感じていない。ただし50件の顧客のうち実需があるのは20件程度。「発注書」は下請け以外のビジネスでは口頭、電話の受注メモ、メールによる受注が多い。下請けで委託される注文は産元商社から必ず発注書をいただいている。「歩引き」は販売先から2～3社程度あるが(歩引き率3%)、「のせておいてほしい」と要望され、その分請求金額に上乗せしているので損はしない。仕入先の「歩引き」はない。「歩引き」のシステムは問題が多いので廃止すべきである。「自主行動計画」についてはおおよそ知っており行動計画(「発注書」を確実にもらうことの徹底)をたてている。決済条件について販売、仕入れとも現金100%。今まで手形商売は行ったことが無い。「下請け」業務に徹して楽な時代もあったが。大手商社の海外展開に伴い、産元商社も大口中心にシフト。採算の悪い仕事だけが発注される傾向が強まったため当方も下請け以外の仕事を増やしている。
85	C-11	「基本契約書」は販売先とは全体の15%程度締結している。仕入先とは現金の支払いが当たり前であったため特に契約の必要性を感じておらず、全体の15%程度の締結である。「発注書」に関しては販売先からは半分以上の発行、仕入先へも半分以上の発行となっており、いずれも昨年より増えている。「歩引き」に関しては販売先からは9社残っており昨年より3社減った。京都、名古屋筋の呉服問屋がまだ残っているが、京都筋の売り上げは減少。仕入先への「歩引き」は全廃した。決済に関しては販売先の構成比は手形が60%、現金25%、電子決済10%、期日指定現金5%だが、電子決済が昨年より2社増えた。手形サイトは120-150日以上ある。呉服関係の京都筋の手形サイトが長い。交渉して1か月から45日は短縮したい。仕入先へは昨年と変わらず手形が50%、現金30%、期日指定現金20%となっている。「自主行動計画」は理解している。	「基本契約書」は販売先とは全体の15%程度と仕入先とも全体の15%程度締結している。販売先の新規取引先には取引条件等の話を最初に行うので、基本的は基本契約書を取り交わすようにしている。長年の取引があるところは信頼関係があるため特に結んではいない。「発注書」に関しては販売先からは半分程度の発行、仕入先へも半分程度の発行となっている。「歩引き」に関しては販売先からは12社程度残っており当面継続の予定。京都、名古屋筋の呉服問屋がまだ残っている。仕入先への「歩引き」は全廃した。決済に関しては販売先からは手形が60%、現金25%、電子決済10%、期日指定現金5%だが、電子決済が増えてきている。仕入先への支払いは20日締め月末払いで、手形が50%、現金30%、期日指定現金20%となっている。「自主行動計画」は昨年の取引適正化の推進のための説明会に出席して理解している。カンボジアからの技能実習生がいるが、法令遵守を心掛けている。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
86	D-7	「基本契約書」は販売先、仕入先とも締結していない。商品は消化仕入れまたは委託販売形式が多く、取引上の信頼関係が堅固なのが締結していない理由であるが、与信上の問題がある点は認識している。「発注書」は「加工委託書」の形で100%発行している。「歩引き」は、販売先で数件残っているが販売金額に上乗せしているので問題はない。「歩引き」は事務処理に手数もかかり、意味がないが、取引上やむを得ず継続している。「歩引き」以外にも様々な値引きの商慣習が残っているが、しっかりとした商売を行っている先は「歩引き」の申し入れはない。決済条件については販売先、仕入先とも100%ほぼ現金であるが、1社だけ手形が残っており、サイトは150日。「自主行動計画」は聞いたことがある程度。CSR活動については少人数の会社でもあることから取り立てて行動は起こしていない。	
87	D-8	「基本契約書」は販売先の8割の先と締結しているが、未締結先が2割程度残っている。仕入先に対しては締結していない先が多い。「発注書」は販売先では3割程度の会社から受領、仕入先には100%発行している。「歩引き」については「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。その中で6割は請求金額通りには支払ってこない。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。「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。決済条件については販売先については85%が現金払いで、残りは手形払いである。手形のサイトは90から120日が20%、120日以内が80%で、最長210日がある。仕入先に対しては現金100%で、20日締め翌5日払い。「自主行動計画」は聞いたことがある程度。CSR活動については周囲の環境に配慮し、特に騒音問題の解決には積極的に取り組んでいる。社是、行動指針、挨拶の励行などについては朝礼で浸透をはかっている。	
88	D-9	「基本契約書」は締結する商習慣がないため販売先とも仕入先とも締結していない。「発注書」は販売先からは発行いただいており、仕入先に対しては傘の骨はサイズがあるので「発注書」を発行している。傘の「てもと」は電話で発注。「発注書」は発行していない。「歩引き」は販売先で1社あり、仕入先にはない。決済に関しては販売先からはほぼ全部現金。仕入先へは手形から現金化するように進めてきており、整理屋1社以外は現金となった。「ほぐし織り」の工程の中で仮織りのあとに、シルクスクリーンで版画印刷して、柄を付ける工程がある。この版代は別途いただいており、廃棄する際には確認を取っている。だが、保管料はいただいていない。	
89	F-3		「基本契約書」については販売先フォームで3社と締結（3社で売り上げの90%強）済。仕入先とは相手先フォームで1社と締結（12社中1社）済。昔から取引上トラブルもないので締結の必要性を感じない。仕入先の多くは関西の糸商。「発注書」は販売先・仕入先ともすべて発行。販売先はメールでの受注、仕入先は先方の発注書フォームもあり、ほとんどFAX。電話は言った言わないがあるので不可。「歩引き」は販売先からは無くなった。仕入先へは9社程度あり、当面継続。残っている理由であるが、平成15年に販売先が民事再生法適用し、その影響で支払い手形を100%現金に変更した。商売防衛上やむを得ず「歩引き（＝金利引き）」を実施することにした。率は1～3%程度で今日に至っている。糸商はその分を上乗せしている。「自主行動計画」については名前だけ知っている。決済条件について販売先は現金70%、手形7%サイトは90～120日、電子決済23%である。仕入先への支払いは20日締め翌10日払いで現金100%である。外国人労働者は実習生が11名いる。
90	F-4		「基本契約書」については販売先とは先方フォームで20社と、当方のフォームで5社と締結済。全体では34社中25社と締結。仕入先（糸商）については先方フォームで12社、当方のフォームで21社と締結している。全体では95社中33社と締結。販売、仕入先とも締結できていない理由は、取引が古く信頼関係が構築できているから。設備（編み機や空調設備）等は個別取引ごとに締結し、包括的契約書はなし。靴下の原材料手配は97%染め上がった物を買い付け、加工賃商売は僅かである。価格や運賃はプライスリストを参照して取引している。「発注書」については、販売先、仕入先ともすべて発行。「歩引き」については販売先はない。仕入先は10年前に廃止した。「自主行動計画」については説明会に参加したのでおおよそ知っている。決済条件は、販売先は現金55%、期日指定現金8%、手形21%、電子決済16%でサイトは60～90日。外資は現金決済が多い。仕入先への支払い（20日締翌10日払）は、現金69%、手形18%、電子決済13%でサイトは60～120日。加工場とは直接の現金決済が増加している。下請け法遵守を指導している立場であるので法令遵守は特に厳粛に受け止めている。

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
91	F-5	OEMを含む70社程度の販売先に対して「基本契約書」は52%、「覚書」は48％の先と締結しているので、あわせれば100%締結している。締結しない先とは原則として取引しない方針。「発注書」は、販売先からは100％いただいている。仕入先は、商社経由が多いが、90％発行している。未発行の10％は雑貨。「歩引き」は販売先で5社程度（10%）残っているが、金額が小さいこともあり、問題ないと思っている。仕入先は当初からなし。なお、協賛金などかつてはあったが現在は消滅した。決済条件は販売先（商社、問屋）は期日指定現金が80%、手形（問屋筋）が14％、電子債権が6%で、手形のサイトは60日以内が14%、90日以内が72％、120日以内が14%で長期手形は主に商社、問屋である。仕入先（委託加工先）は期日指定現金82％、手形は18％、ファクタリングは利用していない。期日指定現金は20日締め、翌10日払いが原則。「自主行動計画」は概ね理解、社内研修を実施しており、特に人権教育は重点的に実施している。CSR活動についてはステークホルダーに対しての活動を重視して取り組んでいる（地域の祭り、地蔵盆などへの寄付、協賛、周辺の清掃、地位への還元セール実施など）。	
92	F-6	販売先に対して「基本契約書」は売上対比で15%、「覚書」は83％締結している。なお、「基本契約書」と「覚書」の内容は大差なし。2%はスポット契約なので締結していない。仕入先は41%と締結。当初専門商社経由の取引で契約書は結んでいなかったが、メーカーとの直取引開始後、メーカーとは契約書を締結。「発注書」は、販売先からは99％いただいている。1%はメール受注。仕入先は100％発行。「歩引き」は販売先、仕入先ともなし。決済条件は販売先とは現金80%、手形は無し。ファクタリングは20%。サイトは90日以内が100%。仕入先は20日締めで現金100％。「自主行動計画」は概ね理解している。実践例としては勤怠システム導入に伴う残業削減を行っている。時間管理の明確化と長時間労働の抑制に努め、現場と連携した残業ゼロベースでの生産計画を遂行した。CSR活動については①ISO14001に準じるKES環境マネジメントシステムスタンダードステップ2の取得②健康経営優良法人2019（中小規模法人部門）の認定、等。具体的活動事例としては(1)電力使用量の削減(2)廃棄物の削減(3)重油･ガス使用量の削減(4)エコ運転の推進(5)3Sの推進や(6)ラインケアハラスメント防止研修(7)定期健康診断受率100%達成、などを実施。結果として業務の効率化につながっている。	
93	G-1		「基本契約書」は仕入先、販売先とも限定されていて全て締結済。商社経由原料買い→当社で加工→製品を商社に売り戻す方式である。「発注書」はすべてオンラインで投入→物があがったら精算計上し、その段階で支払い対象となる。「加工指図書」は書面で必ずもらうようにしている。出荷のオーダーが来た段階で資産が移転し、製品が出来上がった段階で売り上げが計上される。売り掛け金が残ることはない。他社は委託加工（原料無償の賃加工）が多い。「歩引き」「金利引き」は当初からない。「自主行動計画」についてはおおよそ知っている。決済条件は、販売は期日指定現金100%でサイトは30日。仕入れは期日指定現金100%でサイトは原料入庫後75日。差の45日が当社の加工期間となる。なお、一般的に製品の保管期間についての明確なルールがなく、保険料の負担でトラブルになることがある点が課題と感じている。
94	G-2		販売先、仕入先とも「基本契約書」は結んでいない。取引先は10社程度でほとんどが商社、卸、機屋、ニットからの委託加工。原糸は先方の財産なので「加工依頼書」（「委託加工契約書」は少ない）で対応できるからである。決済条件などは昔から変更がないので問題はない。納期は当方のペースで決めている。「発注書」については「委託加工指図書」を発行して対応している。電話のみは不可としている。仕入先へは協力工場についてはすべて発行している。「歩引き」取引は販売先から無くなり、仕入先へは昔から行っていない。「自主行動計画」については名前だけ知っている。決済条件は販売先、仕入先ともに電子決済100%で行っている。決済条件は20日または末締めで翌15日または20日現金払い。
95	H-1	当社は100%委託加工で受注していて、販売先とは「委託加工契約書」を全て締結している。また、仕入先とも「基本契約書」は全て締結している。「発注書」の発行も販売先からは全て発行されているし、仕入先に対しても全て発行している。決済の状況は、販売先からは100%現金で支払われていて、仕入先に対しても100%現金で支払っている。投入される商材の工賃については、全て交渉のうえ適正な工賃で受注している。現在の従業員数は150名で、うち技能実習生は31名受け入れている。技能実習生の平均年齢は40才で、全て中国からの受け入れである。技能実習生については労働基準法や最低賃金等、関連する法令遵守を徹底し、労働基準監督署やJISTCO、入管等のチェックも全てクリアーしている。それ以外にも技能実習生専用の寮を2棟備えていて、職場環境だけではなく生活環境にも配慮している。また、全員に自転車を与え、休日には自由に買い物等に出かけている。技能実習生の受け入れについてはこれまでの取組が評価され、優良企業審査が通り、現状4名が優良対象者となり、受け入れ期間が3年から5年に延長できるようになった。また、受け入れ人員も倍の受け入れが可能になった。今後も人材確保が難しい中、貴重な戦力として受け入れていく。	

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
96	H-2	「基本契約書」は販売先とは8割程度と締結している。取引が小さな先とは契約書は締結しない。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していただいている。仕入先もすべて発行している。「歩引き」は販売先とは1社ある。リピート商品の生産の場合、歩引き率は1%程度ではあるが、仕事の継続上やめてほしいとは言いにくい。一部プレス外注を行っている場合その外注先に「歩引き」分を値引くように言うのは悪いと思い、工場がその分を被ることになる。仕入先に対しては行っていない。決済に関しては販売先からはすべて現金で、仕入先に対してもすべて現金で支払っている。「自主行動計画」は聞いたことがある。	
97	H-3	当社は委託加工での受注が90%、自主企画の商品の販売が10%で、自主企画での原副資材調達は100%自社調達である。委託加工での受注は100%純工。「基本契約書」については締結しておらず、覚書で代用している。「発注書」については100%発行されている。決済については、工賃は全て現金で支払われている。仕入れ先にも全て現金で支払っている。「歩引き」取引については発注者として1社に「歩引き」を行っていたが、今回の「取引ガイドライン」縫製業編の作成に参加したこともあり廃止を申し入れ、「歩引き」取引はなくした。現在の従業員数は45名で、男性3名、女性42名。平均年齢は37才で、65才以上が2名。技能実習生は11名で、中国・カンボジア・ベトナム・モンゴルから受け入れている。経営上の最大の課題は人手不足で、技能実習生を受け入れない限り成り立たないのが現状。取引上のトラブルとしては、「発注書」の不備や支給原材料の納期遅れ、及び原材料不良によるところが多い。また、発注側のアパレルの計画のずさんさや発注のずさんさに振り回されるケースも多々ある。このままでは取引を継続すべきか判断せざるを得ない。ACCTシステムについては導入していないが、理由として発注者側がそれなりの対応を取らないと、加工賃の基準が設けられないため。ぜひ、発注側でも同システムの導入を検討し、お互いの理解のもと、協議して標準的な加工賃を決定するようにしていきたい。当社としては自社開発システムを導入しているため、あえて導入する必要がないのも理由の一つである。	
98	H-4	「基本契約書」は委託加工基本契約書として顧客の40%と締結している。仕入先とは50%の先と締結している。主に加工依頼先と締結しているが、設備その他物品仕入先は都度見積書や「発注書」で代用することが多い。「発注書」は90%はいただいているが仕様書を修正して代用する先もある。商社は全て発行いただいているが、製品の納入先(商社が多い)との間に生産会社が複数介在しているケース(「山越え」)がある点は問題と感じている。「歩引き」はかつてはあったが今は販売、仕入れとも無し。決済条件は販売・仕入れとも現金100%、トータルサイト60日以下の先のみと取引している。「自主行動計画」は理解しており、得意先との営業上その考え方は大切と思う。CSR活動については経営計画発表会で自社の経営理念や経営方針の読み合わせをしている。下請法に関しては当社より資本金の小さな先とのトラブルがあった際、下請け駆け込み寺に相談したところ、弁護士を紹介するだけで頼りにならなかった。公的機関はものづくりのプロセスをしっかり理解してほしいと思うことが多い。技能実習生は現地で育てたあと受け入れをし、日本人より高い賃金で活躍いただいている。	
99	H-5	販売先に対しては、貸し倒れ事故防止を目的として「基本契約書」は100%締結している。仕入先(副資材や糸)に対しては特に締結していないが、100%現金で20日～30日以内の支払いで未払いはなし。「発注書」は加工依頼書として販売先、仕入先ともほぼ100%発行している。「歩引き」については20年以上前から徐々に減って現在は無い。決済条件についても販売・仕入れとも概ね現金決済であるが、販売先の大手商社で一部90日手形が残っている。「自主行動計画」の内容は概ね理解しているが、その中で多く使われている「事前に協議して取り決める」という表現では、発注者が強い日本の取引構造の中では、発注者が納期・コスト・仕様の最終決定権を持ち続けることになるため、修正が必要と思う。発注元が既決の利益計画を変えられないという理由から、当方からのコスト変更やスケジュール変更が生じた場合になかなか理解いただけないのが現状である。CSR活動については社員の意識改革をすすめ、さらに繊維業界の改善とイメージアップに繋がる活動には注力している。付加価値縫製の確立とACCTシステム活用による工賃の適正化を推進している。	
100	H-6	販売先との「基本契約書」は約2割、販売先のフォームで締結しており、残り約8割は販売先からの締結要請がなく締結していない。仕入先との「基本契約書」は先方からの要請なく締結していない。販売先からの「発注書」はほぼ全て入手しているが、一部の先は単価(工賃等)未記入のものがある。仕入先(主に副資材メーカー)からは発注内容を記載した注文書を入手している。販売先からの「歩引き」取引は過去1社あったが、今年「歩引き」はなくなり現在は無い。仕入先への「歩引き」はしていない。販売先からの回収条件は全て期日指定現金。仕入先への支払条件は全て期日指定現金である。「自主行動計画」については周知している。社員へ縫製に関しての技能検定(資格試験)取得を推奨しており、技術指導を行っている。会社(工場)としては最低賃金が上がると採算が取りづらくなるのが悩みである。CSRについては特に取り組んでいない。	

No	企業名	令和元年度報告	平成30年度報告
101	H-7	販売先との「基本契約書」は8社中4社と販売先のフォームで締結済。他の4社からは締結の要請がなく締結していない。仕入先との「基本契約書」は締結していないが、支払条件等を明記した「覚書(仕入先フォーム)」は締結している。「発注書」は販売先からは全て入手している。仕入先(主に副資材メーカー)へは「発注書」は発行していないが、発注内容を記載した注文書を入手している。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともに無い。販売先からの回収条件は期日指定現金100%。出荷日から60日以内に回収している。仕入先への支払条件は期日指定現金100%である。「自主行動計画」については周知している。社員へ婦人子供服製造の技能検定(資格試験)取得を奨励しており、その指導を行っている。CSRについては特に取組していない。	
102	H-8	「基本契約書」は販売先とは売買契約書と製造委託契約の2種類あり、すべて交わしている。売買契約書の方が取引が多い。仕入先ともすべて締結している。「発注書」は販売先からは売買契約、製造委託に関わらず、必ずいただいている。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ない。決済については販売先からは現金、期日指定現金で50%、手形50%となっている。手形サイトは90日。仕入先への支払いは多くは現金だが、一部昔からの取引先で手形(サイト90日)が残っている。「自主行動計画」は聞いたことがある。加工賃に関しては根拠を示して提出しているが、見積書を出す前に指値を言ってきて買いたたきするところがある。抑止する仕組みがないといけないと思う。販売先からCSR調達方針に関する書類が郵送されてきて、確認してサインするように依頼があった。	