

【第9回経営トップ合同会議】

**第3回「TAプロジェクト取引ガイドライン」
実践・進捗状況に関する聴き取り調査報告書
(平成20年5月～7月実施)**

平成20年10月30日

繊維産業流通構造改革推進協議会

目次（企業記載ページ）

企業名	ページ	企業名	ページ
イトキン株式会社	1	清原株式会社	7
株式会社オンワード樺山	1	株式会社三景	7
株式会社カイトックファミリー	1	島田商事株式会社	7
小杉産業株式会社	1	テンタック株式会社	7
株式会社サンエー・インターナショナル	1	ナクシス株式会社	7
株式会社三陽商会	1	丸和繊維工業株式会社	7
CHOYA株式会社	2	サカイオーベックス株式会社	8
株式会社東京スタイル	2	艶金興業株式会社	8
株式会社ナイガイ	2	東海染工株式会社	8
株式会社レナウン	2	オンワード商事株式会社	9
株式会社ワコール	2	アイトス株式会社	9
株式会社ワールド	2	株式会社自重堂	9
伊藤忠商事株式会社	3	ツカモトユーエス株式会社	9
住金物産株式会社	3	株式会社ボンマックス	9
蝶理株式会社	3	ミドリ安全株式会社	9
丸紅株式会社	3	辰野株式会社	9
三井物産株式会社	3	中谷株式会社	9
三菱商事株式会社	3	株式会社チクマ	10
瀧定大阪株式会社	4	日新実業株式会社	10
タキヒヨー株式会社	4	クラレトレーディング株式会社	10
モリリン株式会社	4	ユニチカテキスタイル株式会社	10
倉敷紡績株式会社	5	株式会社伊勢丹	10
帝人ファイバー株式会社	5	株式会社西武百貨店	10
東洋紡スペシャルティズトレーディング株式会社	5	株式会社高島屋	10
東レ株式会社	5	株式会社松坂屋	10
日清紡績株式会社	5	株式会社三越	10
三菱レイヨン株式会社	5	イオン株式会社	11
一村産業株式会社	6	株式会社イトーヨーカ堂	11
いわなか株式会社	6	株式会社西友	11
中伝毛織株式会社	6	株式会社ダイエー	11
日本毛織株式会社	6	ユニー株式会社	11
御幸毛織株式会社	6	【参考】基本契約書締結に関する窓口責任者一覧	12,13

【アパレル】

	企業名	平成19年度報告	平成20年度報告
1	イトキン株式会社	「取引ガイドライン」の基本契約書の締結等について社内外への働き掛けは十分ではない。社内改革に取り組んでおり、現在は自社オリジナルの基本契約書にて締結している。先方からの要請によるものであるが、商社2社、生地卸商1社と締結交渉中である。	製品仕入・生地仕入・付属仕入・委託加工取引等の取引毎に業務条件も盛り込んだ基本契約書を策定している。既に経営トップ合同会議参加企業17社と締結した。締結に当たっては先方と協議し、希望を聞きながら進めている。間接取引に関しては「素材手配確認書」を発行し責任を明確にしている。自己診断については、「企画管理表」に従って計画から発注にいたる一連の業務を仕組みとして構築し、従来ペーパーであったがそれをデータベース化し仕入先と同期化を図りながら進めている。レベル:4-5
2	株式会社 オンワード樺山	社内の「取引ガイドライン」に対する理解・浸透度は「下請法」等と一緒に現場のMD・デザイナーを対象に説明会を実施しているがまだ十分とは言えない。「取引ガイドライン」に則った基本契約書の策定は済んでいる。現在、商事事業本部を含めて10社と締結済み、交渉中・交渉予定は12社となっている。	昨年の調査以降、商社・副資材等3社と基本契約書を締結した。基本契約書の締結に関しては、今後も前向きに取り組んでいく。取引先とは、契約の概念に基づき信頼関係を構築していくことが重要であると考えている。一方、社内におけるコンプライアンス全般に対する意識レベルの向上にも引き続き取り組んでいく。自己診断については、概ね3-4のレベルである。
3	株式会社 カイトックファミリー	仕入れに関しては、現状の取引商品が海外中心ということもあり、契約書に基づいた運用になっている。カイトックグループ全体として「取引ガイドライン」に則り得意先との契約を含めどのように運用するか検討を進める。	TAプロジェクトへはGMSとのビジネス研究会から参加している。ナイトウェアを中心とした商品で90%は海外生産であり100%契約に従って取引を行っている。国内生産の10%については、素材・副資材の仕入先を絞り込んでおり「商談メモ」を活用しながら最終的に「受注確認書」を仕入先より提出していただき進めている。縫製については、自社工場で行っている。取引ガイドラインについては、カイトックグループで検討する。自己診断レベル:3~4
4	小杉産業株式会社	経営トップからの積極的な指示もあり、社内では「取引ガイドライン」について十分に認識されている。社外に対しては、仕入先を対象に経営企画部・財務部と連携し啓発活動を行っている。基本契約書は策定済みで、商社2社と締結し、1社とは交渉中である。	基本契約書は顧問弁護士に相談し、資材の仕入先用と製品取引の商社用として「TAプロジェクト取引ガイドラインを遵守する」と明記した契約書を策定し、主な取引先である商社と締結した。自己診断については、社長の取引に対する意識は高く、担当者にも周知徹底されている。業務条件の設定、商品企画の共有、発注書の発行についてはきちんとしている。レベル:4-5
5	株式会社 サンエー・インター ナショナル	社内の総務部・経理部と連携し「取引ガイドライン」に則った取引基本契約書を策定した。普及・締結活動は5月に既存仕入先560社を対象に案内状を出し、説明会を実施した。現在、新契約書による締結社数は、新規仕入先を含め330社である。	昨年行った仕入先説明会後、順調に締結している。未締結企業もあるが、本年7月に策定した社外向け「取引開始マニュアル」の配布と同時に再度アプローチを実施。TAプロジェクト参加企業とは、24社中14社と締結した。自己診断については、4-5レベルである。
6	株式会社三陽商会	「取引ガイドライン」に則った取引基本契約書は策定済み。生地卸商2社、商社1社、副資材卸1社と締結済みで、現在商社2社と締結交渉中である。	昨年交渉中であった商社1社と副資材卸商2社と基本契約書を締結した(副資材卸商との取引は、主に間接取引である)。この結果、これまでに計7社と契約を締結済み。自社が発注した生地・副資材・製品等は全て引き取る事を社内関係部門に指示徹底している。自己診断については、社内体制は経営トップの意識は高く、経営統轄本部経営企画室を中心に進めている。計画立案から修正を高い精度で機敏に行えるように努力している。全体としてレベル4くらいかと思われる。間接取引については、現在検討中の改善提案に注目している。自己診断レベル:4

【アパレル】

	企業名	平成19年度報告	平成20年度報告
7	CHOYA株式会社	「取引ガイドライン」の締結に向けて社内外への働き掛けはまだ十分ではない。社内の周知徹底を優先して行い、次の段階として仕入先に説明していく予定である。副資材取引先とは、情報共有を行っているが今後はそれを書面化していく。	昨年から目立った進展はない。生地の仕入先については大半が親会社からであり、副資材については、TAプロジェクト参加企業以外の小メーカーで、発注した分については双方で確認し引き取っている。内部統制について親会社の指導を受けながら進めている。 自己診断レベル:3
8	株式会社 東京スタイル	仕入先数社より基本契約書の締結要請があったので、「取引ガイドライン」に則った基本契約書について当社内で策定しているところである。今後も仕入先からの基本契約書の締結要請があれば受け入れる方針である。	仕入先(素材・副資材)を絞り込み相互の信頼関係をベースとした取り組みを行っている。理由としては、品質管理についてお互いに熟知していることもある。基本契約書については、申し入れがあれば検討し受ける体制である。間接取引はなく、直接仕入れて自家工場で縫製している。自己診断については、取引に対する社内の周知徹底はなされている。素材計画から生産に至るまできめ細かくチェックしており、見直しも随時行っている。自己診断レベル:4-5
9	株式会社ナイガイ	経営トップより「自ら進んで襟を正す」との方針で社内啓発活動を行っており、取引当事者双方の責任所在を明確にした新「物品取引基本契約書」を策定し、現在直接取引のある仕入先を対象に約90%以上の取引先と締結している。今後も未締結企業および新規取引企業に対して、「取引ガイドライン」の精神に則った双方公正なプロセスに基づく交渉を行い、順次締結を行っていく予定である。	* 事業再編計画進行中のため聞き取り調査は行っておりません
10	株式会社レナウン	社内に対しては、経営トップより幹部社員に対して「取引ガイドライン」に則った取引を行うよう指示が出された。仕入先に対しては、生産部が中心となり個別企業単位で説明会を実施している。商社・副資材メーカー6社と締結をした。いずれも先方からの要請によるもので、今後は締結に向けた活動を積極的に行う。	自社の契約書はあるが、スタンスとしては昨年と同様に先方からの申し入れに対応している。新しく生地卸商1社と締結した。社内の啓発活動として、昨年秋より本年2月にかけてレディース部隊の MD・仕入・生産担当者を対象に「取引ガイドライン」も含めコンプライアンスの社内研修会を実施した。自己診断については、婦人と紳士と同一ではないが概ねレベル3くらいである。
11	株式会社ワコール	「取引ガイドライン」に則った取引基本契約書を法務担当・顧問弁護士を交えて作成し、それを踏まえて4月に仕入先90社(仕入の80%をカバー)を対象に基本契約書締結に向けた説明会を実施した。今後は随時締結をする予定である。	年2回「仕入先様会議」を開催しており、その中で「基本契約書」等の取引について説明している。内容的には、計画情報共有・業務条件事前設定・発注は個別契約等を盛り込んでいる。別途、品質管理に関する覚書を締結し、仕入先と一緒に消費者に満足していただける商品を提供することを目指し取り組んでいる。自己診断については、契約に対する意識は高く、計画段階から仕入先と計画情報を共有し、修正を加えながら業務を進めている。自己診断レベル4-5
12	株式会社ワールド	* 本年度、経営トップ合同会議に参加されたこともあり、次年度より聴き取り調査を実施する。	経営トップ合同会議へは昨年より参加した。基本契約書については、取引開始にあたって締結が必須となっており、業務条件も盛り込み策定している。経営トップ合同会議参加企業のみならず取引のあるすべての企業と締結している。自己診断については、社内の契約に関する意識は高く、常に仕入先と計画情報を共有しながら生産・補充等販売状況に合わせて機敏な修正を加えながら協働活動を行っている。 自己診断レベル:5

【商社】

	企業名	平成19年度報告	平成20年度報告
13	伊藤忠商事株式会社	取引先及び仕入先(以下 取引先という)からの基本契約書の締結要請については受け入れるが、基本契約書の締結に際しては、部の取引の実情(引取条件、支払条件等)を勘案した上で、営業部名で締結する。現在、副資材及びアパレル各1社から要請があり検討中である。	取引先からの基本契約書締結については受入れるが、社内での推進組織は設けていないので、現状は大きな進展はない。基本契約締結についての取引先との協議はないが、一部主要取引先とは業務条件や商品企画の情報共有など詳細に実施している。当社様式、客先様式での取引基本契約は締結事例がある。自己診断レベルは概ね「2」
14	住金物産株式会社	「取引ガイドライン」については経営トップを始め、担当者まで理解している。現状の締結先は「経営トップ合同会議」の参加企業の10社を含めて114社と締結を完了した。	社員全員に認知されており、役員からも取引先に話しをするなど、役割分担もはっきり確立している。基本契約書は165社と締結が完了している。国内取引先の8割をカバーしており、残りは中小が多いがひとつひとつ個別に締結していく予定。取引ガイドラインに準拠した基本契約書の締結が大前提であり、販売先・仕入先全てのケースで実践している。自己診断レベルは概ね「4」
15	蝶理株式会社	「基本契約書」の策定については蝶理指定書式があり、「取引ガイドライン」に基づいた契約書は原則「特約」として覚書の締結を推進する。現状、アパレル2社と締結済みであり、メーカー1社とすり合わせ中。今後も部の実情を勘案し、営業部単位での締結を推進する。	担当役員の認識も高く、業務企画部がしっかりと推進している。昨年からの急激な進行はないが、現状仕入先、販売先との売買業務管理は社内でも厳しく管理している。取引先は大手が多くきちんと契約締結しており問題はない。中小に対しては当社から注意して不利な条件などの見直しをはかっている。自己診断レベルは概ね「4」
16	丸紅株式会社	「取引ガイドライン」に則った「基本契約書」を法務部が全社統一書式で策定した。既に販売先のアパレル2社と締結し、3社とは交渉中である。全ては当社からの働き掛けで行っており、締結の申し入れはない。今後は先ず販売先と締結し、その後、その取引に係わる仕入先と順次拡大を進める方針である。	昨年法務部が全社統一書式のTAプロジェクトの文言入り基本契約書を策定し、アパレル3社と契約済みである。他2社とは子会社への商圏移管に伴い子会社として契約締結の作業中。また大手SPAとは従来より基本契約書を個別に締結しており、他主力先とも順次基本契約書締結作業を進めたい。小口先は個別発注書ありきで、条件面を書面で合意することを原則としている。自己診断レベルは概ね「3」
17	三井物産株式会社	取引先及び仕入先(以下取引先という)からの基本契約書締結の要請については受け入れるが、当社フォームの「売買基本契約書」(当社が売り手の場合と、当社が買手の場合の2種類)の締結が原則となっている。「TAプロジェクト取引ガイドライン」に基づく「売買契約書」の適用について取引先から要請があった場合には、当社が定める「売買基本契約書」が基本であることの理解を頂いた上で「売買条件に関する覚書」と変更し、当社フォームの「売買基本契約書」の付帯文書とし実務をカバーする事としている。但し、付帯文書であるため、当社フォームの「売買基本契約書」の条項と矛盾する部分は訂正・削除することが必要となり、法務部のチェック後に双方の合意を取り付けることが必要となる。	繊維事業の主体を本体より、別会社に移管したこともあり、本年度の聴き取り調査は行っていない。なお、「取引ガイドライン」に基づく「基本契約書」締結の申し入れについては前年度の報告内容と同様に受け入れる事に変わりはない。
18	三菱商事株式会社	「基本契約書」の策定については「全社統一の基本契約書」で行っているが、この基本契約書にはTAプロジェクトに係わる記述は一切ない。しかし取引先から「取引ガイドライン」に則った「基本契約書」の締結要請があれば受け付ける方針に変わりはない。現在、大手アパレルの1社と締結した。	基本契約書は全社統一の「商取引基本約定書」がある。取引ガイドラインに則った業務条件や計画情報などの記述はないが、求められた場合は内容をプラスしている。SPAとの取引が中心のためシビアな条件になっているが、それを基本にやっており、元からTAプロジェクトの考え方に近い取引が多いと考えている。自己診断レベルは概ね「3」

【生地卸商】

	企業名	平成19年度報告	平成20年度報告
19	瀧定大阪株式会社	<p>社内の「基本契約書」については、「取引ガイドライン」に則った取引を行うことを明記し策定した。現在、仕入先3社、販売先4社と締結済みで、仕入先・販売先4社と交渉中である。今後、委託加工先、仕入先を重点的に販売先等全ての取引先を対象に「基本契約書」の締結を進め、かつ業務においても基本契約に基づいて実践していく。</p>	<p>販売先の商社・アパレル企業の9社(内、経営トップ合同会議参加企業7社)、仕入先のテキスタイルメーカー・染色加工業の4社と昨年6月に策定した取引基本契約書で締結し、目下7社と交渉中である。今後も積極的に働きかけを行っていく。特に、国内の仕入先と信頼関係をベースにしっかりと「取り組み」を行っていかないと「良いもの作り」が出来なくなるという危機感を持っている。自己診断については、管理体制が「課」単位であり契約の概念等に関して横串で考えていかないと効果的ではないと感じている。自己診断レベル:3~4</p>
20	タキヒヨー株式会社	<p>経営トップの「取引ガイドライン」に対する理解と指示に基づき、取引の公正化に向けての取り組みを全社ベースで推進している。得意先(アパレル)3社、仕入先1社と締結した。今後もアパレル企業と締結に向けた交渉を行っていく。</p>	<p>販売先の大手アパレルとの締結はほぼ終了した。基本契約書については理解しているが、仕入先の中小機屋との締結がなかなか進まないのが現状で、解決する方法を関係団体も含めて検討したい。中小も巻き込んで進めなければ効果が上がらない。自己診断については、3-4のレベルで仕入先・販売先との計画情報の共有や修正を機敏に行っている。</p>
21	モリリン株式会社	<p>「取引ガイドライン」については役員会でも説明し、経営トップより積極的に取り組むように指示を受けている。基本契約書は、取引ガイドラインが推奨するサンプルを活用している。アパレル2社、テキスタイルメーカー2社と締結済みで、大手アパレル3社と交渉中である。</p>	<p>SCM推進協議会が提案した「基本契約書」を参考に、仕入先・販売先を含む経営トップ合同会議参加企業10社と締結した。他に小売店(百貨店・専門店・GMS)とも締結している。尾州産地の仕入先とはなかなか進まない。染色加工の「委託加工取引契約書」については、先方から提案していただきたい。自己診断については、いろいろな取引があるが、計画業務はキメ細かく行っている。きちんと商談を進めないとモノが作れなくなってきた。商談メモから発注にいたる計画情報のフォーマット化が必要。自己診断レベル:4</p>

【テキスタイルメーカー】

	企業名	平成19年度報告	平成20年度報告
22	倉敷紡績株式会社	基本契約書の締結等については実際問題として営業現場では必要性を感じておらず、自らが積極的に締結に向けた行動を起こすことは今のところ考えていない。ただし、取引先から「基本契約書」の締結の要請があれば受入れる方針に変わりはない。	「取引ガイドライン」の基本的な考えである取引の明文化、明確化を図るため、経営トップを責任者とする社内体制を整備し全社をあげて取引改革を推進している。取引先とは具体的には「取引ガイドライン」に基づく契約書の締結は出来ていないが、取引の「業務条件」については合意形成がなされており、明文化されている。自己診断レベルは概ね「4～5」
23	帝人ファイバー株式会社	部門会（部長、課長職対象）で説明会を実施し、適時進捗状況について確認している。また担当者に至るまで「取引ガイドライン」の冊子を配布しており、「取引ガイドライン」の主旨は一応理解されている。一方、社外に対しては関係する営業部署から個別に説明を行っている。ただ、現在の「基本契約書」の締結先は生地卸商の1社だけであり、今後はユニフォーム分野を含め、締結の拡大を図る考えである。	前年度以降、「取引ガイドライン」の実践に関する具体的な進展はなく、「取引ガイドライン」の社内における理解・浸透度および取り組み姿勢には、部署間で温度差が存在する。ユニフォーム販売部においては「取引ガイドライン」の説明会を実施し担当者まで一応理解しており、取引先に対し「取引ガイドライン」に基づいた取引改革の働き掛けを行っている。早急に「取引ガイドライン」の具体的な実践に向けての全社体制を整備する。自己診断レベルは概ね「3～4」
24	東洋紡スペシャルティトレーディング株式会社	現状、アパレル1社と締結交渉中で、締結に向けての詰めを行っている段階である。今後徐々に取り組みを拡大してゆく考えである。 *本調査報告は東洋紡テクノール株式会社 の聴き取り調査によるものです。	新会社設立に際して、「取引ガイドライン」を推進する責任部署の設定が遅れていたが、8月度には責任部署（=窓口）を確定させた。今後は実践に向け、社内に対する「取引ガイドライン」の浸透を高めると共に「取引ガイドライン」に基づいた取引改革を進めていきたい。*自己診断は実施されていない（レベル不明）
25	東レ株式会社	「基本契約書」の締結先は1社である。現在、商社・問屋の2社と交渉中である。今後はカジュアル分野およびユニフォーム分野の重要仕入先・販売先と締結に向けた交渉を行う。またT-A-G間の取引改善や、共同してロスをミニマイズする為のQR体制の確立等につき、具体的なアイテムを定め、アパレル・量販店との間におけるSCM事例を構築する方針である。	「取引ガイドライン」に基づく基本契約は事業部ごとに締結を進めており、生地商社の3社とは締結を完了した。また各営業現場の取引において、「取引ガイドライン」を意識した業務の遂行を始めた。今後は「取引ガイドライン」に基づく基本契約の締結の横展開を推進する考えであり、主要な販売先2～3社の候補先企業と締結に向けての交渉を開始する。また現在協議会において検討されている「間接取引」に係わる「基本契約」の締結についても、検討を進める。自己診断レベルは概ね「3～4」
26	日清紡績株式会社	経営トップの理解の下、「取引ガイドライン」は全社的に認識されているが、職場間での温度差がある。全ての仕入先とは既存の基本契約書を取り交わしているが、条文の内容等（条件）について、「取引ガイドライン」と照合し、必要な項目および不適合な点等があれば改善する考えである。現在、4社と締結済であるが、さらに締結先の拡大に向けて取組む方針である。	前年度より具体的な進展はない。昨年は「選択と集中」のための再構築に取り組み、今年4月に繊維事業本部の大幅な組織改正を行った。組織改正後の「取引ガイドライン」の実践に向けて、早急に社内体制を再整備し、「取引ガイドライン」の実践に取り組む。自己診断レベルは概ね「3」
27	三菱レイヨン株式会社	「取引ガイドライン」の冊子を営業部門の幹部職に配布をし、考え方・方向性については理解されているが、正直なところ切実な課題・問題としては捉えられていない。「基本契約書」の締結については数社と交渉をしているが、まだ締結までには至っていない。	前年度より具体的な進展はない。その要因の一つとしてテキスタイルに関連した事業は別会社に移管しており、「取引ガイドライン」を具体的に実践し、効果に結びつける事業形態が本体にはほとんど存在しないこともあり、社内における理解・浸透度は低い。現在、テキスタイル事業を運営している別会社と生地卸商との間で「取引ガイドライン」に基づいた基本契約の取り交わしに向けての協議を進めている。今後「取引ガイドライン」を具体的に実践する体制のあるべき形を別会社を含めて早急に確立する。自己診断レベルは概ね「3」

【テキスタイルメーカー】

	企業名	平成19年度報告	平成20年度報告
28	一村産業株式会社	「取引ガイドライン」の実践はカジュアル用途の担当部署が中心であるが、社内全体部署における理解は十分されている。また、経営トップおよび経営中枢からの「取引ガイドライン」の実践についての強力な指示もあり、積極的な取り組みを行っている。締結先は前年度より交渉を進めていた生地卸商1社と新たに締結した。現状、アパレルを中心に新規取引先の開拓を進めているが、「取引ガイドライン」の主旨・方向性を実践することを前提として取組み、SCMを構築する方針である。	「取引ガイドライン」の導入の推進に関する意思決定等について、経営トップの関与は十分に行われている。「取引ガイドライン」に則った基本契約書の締結は前年度より新規には締結されていないが、前年度に締結した生地卸商2社でカジュアル用途での売上げの約70%をカバーしており、今後はこの2社と基本契約書に対応した取引を推進し、成果に結びつける考えである。また社内的には全社業務改善委員会において取引条件が極めて不利で見直すべきものは取引先と合意の上、改善取引条件への切り替えを鋭意推進している。また、J-SOX法の実施に伴い、内部統制を強化し、当然注文書の無いビジネスや引き取り条件が不確定なビジネスを排除している。自己診断レベルは概ね「4」
29	いwnaka株式会社	生地卸商の2社と交渉を進めているが締結までには至っていない。尾州毛織物組合の「改革推進会議」の中で「取引ガイドライン」を実践する様、働き掛けを行い、産地全体としての取引改革を進める。	前年度から進展はしてなく、具体的に取引先と「取引ガイドライン」に基づいた契約書の締結は出来ていない。また「取引ガイドライン」に基づいた「売買基本契約書」の策定も具体的には進めていない。ただし、「取引ガイドライン」に関する考え等については社内で議論しており、取引条件等の設定において活用し運用している。自己診断レベルは概ね「3」
30	中伝毛織株式会社	経営トップを始め、「取引ガイドライン」の考え方・方向性に対する理解は担当者まで浸透している。現在、全社を挙げて取引改革に取り組んでおり、有力な取引先である商社、生地卸商、アパレルと順次締結を図るべく、働き掛けを行っている。今後は小売店までを含めたSCMの構築に向けての取組みを行う。	「取引ガイドライン」は経営トップを始め営業現場の管理者、担当者に至るまで理解・浸透しており、自らが当事者として取引先に対して、「取引ガイドライン」の実践に向けての働き掛けを流通を始め積極的に行っている。同時に日常の業務においても社員一人ひとりが「取引ガイドライン」を意識し実践している。自己診断レベルは概ね「4～5」
31	日本毛織株式会社	新たに副資材メーカー1社と基本契約書を締結した。引き続きメンズ、レディース分野の取引先との締結を推進する。ビジネスユニフォーム分野は直接取引先との基本契約書締結について合意しており、出来るだけ早いタイミングで具体化する。また関連会社とその取引先との基本契約書締結についてもサポートしていきたいと考えている。	前年度より一般テキスタイル分野における「取引ガイドライン」に係わる具体的な進展はない。ビジネスユニフォーム分野は事業本部のトップ自らが「取引ガイドライン」導入の推進に関する意思決定に関与しているが、十分に機能されていない面がある。「取引ガイドライン」の導入については新規に総合商社1社と締結に向けての協議を開始した。自己診断レベルは概ね「3～4」
32	御幸毛織株式会社	社内の「取引ガイドライン」に対する理解度は十分とは言えない。早急に社内での浸透・理解を深め、自社の「基本契約書」の見直し・改善を進める。その後、取引先と「取引ガイドライン」に則った「基本契約書」の締結に向けた働き掛けを行う。	現在、取引先との「取引ガイドライン」に基づいた契約書の取り交わしは1社と締結している。また、委託加工先の約40社とは基本契約を取り交わして加工委託している。社内では役員会議で部長クラスに「取引ガイドライン」の主旨について説明を行い、現状進めている社内改革の一環として取り組んでいる。自己診断レベルは概ね「3」

【副資材卸商・副資材メーカー、ニット製品メーカー】

	企業名	平成19年度報告	平成20年度報告
33	清原株式会社	社内啓蒙については、役員会及び営業会議で説明会はすでに終わっている。得意先から営業員が質問されるなど認識が高くなってきている。現在、締結済みが10社、進行中が3社である。副資材は種類が多岐に渡っており決め事の内容が難しいが、今後は、仕入先との締結内容を検討していきたい。	基本契約書は得意先の立場にたって文章を作成し、内容を両者で精査している。締結済み11社、内容了解済みや調整中が14社で主要取引先への働きかけはほぼ終了した。東京・大阪本社のチーム長レベルにはガイドブックを配布し説明済みで、現場の営業担当からの問題があれば監査室で調査し、営業会議で話をしている。ケースによっては現場に責任者が同行し調整している。自己診断レベルは概ね「3」
34	株式会社三景	社内的にコンプライアンスを徹底する動きの中で全社的に「取引ガイドライン」の実践に取り組む方針であり、営業部署を中心に基本マニュアル、メールで徹底させている。現在の締結先は5社であり、4社とは交渉中である。	経営トップ中心に全社的に取組み、各事業部にガイドブックを配布し、継続的に推進している。基本契約書は法務課が窓口となり全社分を取りまとめている。大手取引先は現場レベルまで理解しているが、特に中小アパレルの取引先との取っ掛かりがなく、今後の進め方で課題となっている。自己診断レベルは概ね「3」
35	島田商事株式会社	役員及び部長、店長には、説明会を実施。担当者については、一部の支店で説明会を実施したが、今後はガイドブックが完成してから順次実施予定。契約の締結状況は、新たにユニフォーム関連の商社と締結。アパレル1社に対しては、先方フォーマットの契約書の内容について協議中である。	経営トップの意識も高く、積極的に取組み推進している。本社機能は大阪にあるが、基本契約書関連は東京総務部が中心となり進め、一本化されている。総合職全員にガイドブックを配布し、説明会を実施、意識改革をはかった。また今後は同業者組合等の組織を利用しての業界内啓蒙活動の必要性を感じている。自己診断レベルは概ね「3～4」
36	テンタック株式会社	社内の理解度はまだ十分とは言えない。また社外に対する説明もされていない状況であるが、3社と締結をし、有力取引先4社とは交渉中である。	前任担当者が退社されたため、経営トップから再度ガイドブックを活用して、社員に徹底していこうという発言があり、後任担当者と継続して取り組むことを確認した。自己診断レベルは概ね「2」
37	ナクシス株式会社	経営トップ自らが率先して取引改革へ取組んでおり、各事業所単位の営業会議の場で「取引ガイドライン」の周知・徹底を図っている。特に受注に関しては発注先からの口頭での注文を断り、発注書の発行を義務付け、注文請書を持って発注の確認している。現在、大手取引先の2社と「基本契約書」を締結した。	役員がTAプロジェクトに係わってきて、ガイドブックを社員に配布し意識付けをはかっている。基本契約書締結は4社となり、取引ガイドラインで業界として整理できたことの意義は大きいと感じており、業界の取引条件の改善にも取組んでいる。自己診断レベルは概ね「3」
38	丸和繊維工業株式会社	TA間における「基本契約書」のあり方、方向性について検討を進める。1社単独だけでなく業界全体の「ビジネスモデル」として進めていく必要があると考えるが、「基本契約書」の締結に向けては大変ハードなネゴが必要であると感じている。現状、「取引ガイドライン」に則った「基本契約書」の締結および取引条件の見直し等に向けての働き掛けを販売先に対して行っているが、具体的な成果には結びついていない。	主要取引先とは戦略的なパートナーとして信頼関係が前提であり、TAプロジェクト取引ガイドラインに則った形にしたいと考えている。現場にはかなり温度差があり、まだ浸透しているとは言えないが、社内的な取引ルールに関しては経営トップ、各担当者も厳しく対応している。OEM取引は相手の条件に乗らざるを得ない立場にあり、時間がかかっている。自己診断レベルは概ね「3」

【染色加工業】

	企業名	平成19年度報告	平成20年度報告
39	サカイオーボックス株式会社	「取引ガイドライン」の内容については全社的には理解されている。「基本契約書」の策定については覚書の形式で「在庫保管料、遠隔地運賃、小口出荷運賃、生機転送運賃、見本カット料等」を業務条件の中に織り込み策定し、取引先と具体的に締結し運営中である。更に在庫保管の短縮とピーカー費用の負担を取引先と交渉中であるが進展していない。また「委託加工基本契約書」の締結は一部未締結の取引先があり、今後自らが先方に働き掛け、締結に結びつける。	「取引ガイドライン」に基づく取引条件の改善・改革に取り組んでいるが、受注者の立場で発注者に対して積極的な働き掛けが出来ていない面がある。しかしながら、①製品・生機の長在保管料②運賃(遠隔地)③小ロットおよび短納期割増し費用等具体的な成果も出ているものがあるが、反面①ピーカー費用②濃色割増し費用等成果の出ていないものもある。ただ、現状は燃料や染料薬品の高騰に伴う、染色加工料金の引き上げ問題が大きな課題になっており、当面この問題に注力しなければならぬと考えている。自己診断レベルは概ね「4」
40	艶金興業株式会社	営業と管理職には取引ガイドラインの主旨や内容について理解をさせている。従来実務においては主に加工指図書で行っていた。委託加工という立場もあるが、今後は「取引ガイドライン」に則った「基本契約書」を弁護士を交えて策定しており、それをベースに積極的に取り組んでいく。	取引ガイドラインに則った「委託加工取引基本契約書」を策定したが、一部の条項で調整している。契約書を補完する業務条件確認項目については社内で作成し、今後は普及に向けて営業に徹底していく方向である。また、委託加工金額を確定する上で発注書を整備し、発注元に提出をお願いする。発注元の経営トップの取引に関する意識は高まっているが、現場担当者まで浸透していないケースがある。自己診断については、きめ細かな計画は策定しているが、発注元からのオーダーがないと動けない状況である。レベル:3-4
41	東海染工株式会社	現状の取引には問題があることを認識しているが、今迄は売り手・買い手の立場から、「取引ガイドライン」に則った取引の改善要請を取引先に対して言い難い状況下であったが、取引先も「取引ガイドライン」に対する理解が出始めており、今後は自らが当事者として、新しい取引の条件等について提示し、契約を取り交す考えである。	「取引ガイドライン」の基本方針に則り、在庫に係わる問題を中心に取引条件の改善に取り組んでいる。今後は更に小ロットに対応したアップチャージ問題、小口運送費および支払いサイト条件等の改善に取り組む考えであり、取引先の中には「取引ガイドライン」を認知している企業もあり、申し入れに対しての理解もある。自己診断レベルは概ね「2~3」

【ユニフォーム事業分野:アパレル】

	企業名	平成20年度報告
42	オンワード商事株式会社	「取引ガイドライン」に基づいた基本契約書を原材料の仕入先1社と締結を完了し、1社とは交渉中である。更に3社と締結を予定している。製品の仕入先については1社と締結を完了した。更にオンワード樫山と共通の製品および副資材の仕入先の各々1社と締結し、副資材の仕入先1社とは交渉中である。現状、仕入先との契約締結を優先しているが、販売先や新たに仕入先より締結の申し入れがあれば積極的に対応する方針である。自己診断レベルは概ね「4～5」
43	アイトス株式会社	「取引ガイドライン」の考えを織り込み、新規に「売買基本契約書」を策定した。新規取引先を中心として積極的に締結の申しれ行くと同時に取引改革に取り組んでいる。その関連で別注品の取引に関しては該当先に対して別添えとして生地との引取りに等に関する契約書を作成し、「売買基本契約書」と共に締結の申し入れを行っている。ただ「取引ガイドライン」についての社内の理解・浸透は十分とは言えず、全社で取り組んでいるISO14000運動の一環として全社員を対象とした月1回開催されている「業務改善会議」の場を活用して、理解・浸透を図る考えである。自己診断レベルは概ね「3」
44	株式会社自重堂	現在、全社で内部統制強化に向けての活動を推進しており、その推進策の基本になるのが「取引ガイドライン」の実践であると位置づけ取り組んでいる。具体的には商社1社と「取引ガイドライン」に則った考えを覚書形式で取り交わした。今後更なる締結先の拡大に取り組む。自己診断レベルは概ね「4」
45	ツカモトユーエス株式会社	「取引ガイドライン」の社内の説明会は管理職を対象に実施した。また、「取引ガイドライン」に準じた「売買基本契約書」を策定し、主要な仕入先約10社に対して締結の申し入れを行っている。ただ、一部企業間だけでの取引改革では期待される成果は上がらないのではないかと懸念している。その様なこともあり、取引先に対する「取引ガイドライン」の実践に向けての働き掛けは十分に行われているとは言い難い。 * 自己診断は実施されていない(レベル不明)
46	株式会社ボンマックス	「取引ガイドライン」に基づいた契約書の締結はまだ1社とも出来ていないが現在、商社より締結の申し入れがあり、社内で締結に向けた検討を進めている。販売形態は代理店販売が中心であるが、商品企画・調達計画・供給計画に係わる情報共有は十分とは言えないまでも出来ている。また業務条件の設定についても合意形成がなされ、明文化されている。「基本契約書」の締結の申し込みについては前向きに対応する。自己診断レベルは概ね「3～4」
47	ミドリ安全株式会社	「ミドリ安全」本体での生産・販売の業務は直接的には行っておらず、生産に関しては生産を担うグループ会社にまたエンドユーザーに対する販売業務は各支社(支店)が窓口となっている。従って、原材料の仕入先との取引は生産グループ会社が行っているが、「取引ガイドライン」に準じた社内ルールに基づいて取引されている。また販売に関しては、取引条件等を定めた覚書を約6割の販売先と取り交わし取引をしている。「取引ガイドライン」に係わる対応は今後も「ミドリ安全」本体が窓口となり、取引先から「取引ガイドライン」に基づいた契約書の締結の申し入れがあれば受け付ける。自己診断レベルは概ね「3」
48	辰野株式会社	社内における「取引ガイドライン」の理解・浸透は十分ではない。早急に理解・浸透を図るためにSCM協議会に講師を依頼し説明会を実施した。今後、「取引ガイドライン」の主旨に基づき、社内の業務および取引先との取引のあり方に取り組み、実践する考えである。取引先からの基本契約の締結申し入れは受け付ける。自己診断レベルは概ね「3」
49	中谷株式会社	「取引ガイドライン」は社内の一部の者しか理解されていなく、企業として「取引ガイドライン」の実践への取り組みは出来ていない。早急に「取引ガイドライン」の実践に向けての取り組み体制を構築しなければならないと考えている。現在、関西圏の大手百貨店を中心に「取引ガイドライン」には直接結びつかないが、取引条件等の改善を申し入れており、改めて「取引ガイドライン」の考えを織り込み交渉を継続する考えである。自己診断レベルは概ね「2～3」

【ユニフォーム事業分野: 商社、テキスタイルメーカー、百貨店(法人外商部門)】

	企業名	平成20年度報告
50	株式会社チクマ	「取引ガイドライン」の実践に向けての社内体制および取り組み姿勢は十分とは言えず、自らが当事者として「取引ガイドライン」に基づいた契約書の締結への働き掛けは出来ていないが、「取引ガイドライン」の主旨は理解しており、発注書の発行や調達計画および供給計画に関する情報の共有化は実践している。現在、販売先の2社より基本契約の締結の申し入れがきており、社内では締結に向けての検討を進めている。また、早急に主要な仕入先2社に対し、「取引ガイドライン」に基づいた基本契約書の締結の申し入れをする。自己診断レベルは概ね「3」
51	日新実業株式会社	「取引ガイドライン」については経営トップを始め担当者まで理解しており、既に「取引ガイドライン」に基づいた基本契約を3社と締結した。また取引に当たっては基本的な業務条件を設定し、取引先と事前に取り決めを行い、取引を行っている。自己診断レベルは概ね「3~4」
52	クラレトレーディング株式会社	社内における「取引ガイドライン」の理解・浸透は十分ではなく、SCM推進協議会に講師を依頼し説明会を実施した。取引企業間における「基本契約書」については一部の既存取引先と締結が出来ていない実態が判明し、現在自社独自の「基本契約書」を用いて締結を進めている。自己診断レベルは概ね「3」
53	ユニチカテキスタイル株式会社	社内における理解度のレベルは低く、改めて「取引ガイドライン」を実践すべく、内部統制の一環として周知徹底に取り組む。自己診断レベルは概ね「2~3」
54	株式会社伊勢丹	「取引ガイドライン」の社内における理解・浸透は十分とは言えないが、法人外商事業部のトップを含め、実務担当者まで認識はされている。取引先(仕入先および販売先)に対する取引に係わる契約は「取引ガイドライン」と同一の方向性を有している自社オリジナルの契約書を既に策定し締結している。自己診断レベルは概ね「3~4」
55	株式会社西武百貨店	法人外商部として月1回開催する案件会議において、仕入先に対する発注書の発行、見込み数量の提示、在庫数量報告等が正しく行われているかの確認作業(チェック)を実施している。既に策定している「売買基本契約書」は「取引ガイドライン」の基本的な考えを取り入れており、カタログ商品を中心とする仕入先約20社と締結している。販売先に対しては商品在庫に係わる取引条件を中心とした個別契約書の取り交わしを行っている。自己診断レベルは概ね「3」
56	株式会社高島屋	法人事業本部として「取引ガイドライン」に準じた物件ごとの「管理フローシート」を策定し、取引の明確化に取り組んでいる。同時にコンプライアンスの遵守に向けてのチェックシートも策定し管理している。品質問題に関しては自社の「品質ガイドライン」を策定し、品質管理基準を明確にし、お取引先各社に明示し、合意形成がなされている。*自己診断は実施されていない(レベル不明)
57	株式会社松坂屋	法人外商部内においては「取引ガイドライン」および「下請取引法」に則った取引を実践している。取引先とは全て「取引基本契約書」を結んでおり、顧客側との契約が結ばれているケースでは更に各々「個別契約」を結んでいる。ただ、顧客側との契約書(および覚書)取り交わし件数は大多数とは言えず、顧客側の啓発が今後の課題と考える。自己診断レベルは概ね「4」
58	株式会社三越	法人外商本部内における「取引ガイドライン」の理解・浸透は説明会等を実施しており、関係会社を含めてある程度理解されている。企業としての取引に係わるルールがあり、法人外商本部内の法務担当の指導を受けながら、取引の改善・改革に取り組んでいる。主要な取引先との情報の共有化については、特に商品企画段階での情報の共有に注力して行っている。自己診断レベルは概ね「3」

【大手量販店(GMS)】

	企業名	平成20年度報告
59	イオン株式会社	弊社では1979年に取引基本姿勢として「取引五原則」を策定し、2003年には「イオン行動規範」で改めて取引先さまをパートナーとして位置付け、具体的な5項目を行動規範として定めました。1986年には下請法遵守マニュアル、1992年には独占禁止法マニュアルを制定し、以降10数年に渡り法改正に合わせてマニュアルを改訂し、公正取引の推進に取り組んでまいりました。また、1992年より年1回お取引先様へ「取引に関するアンケート調査」を実施、2005年より「お取引先様専用ホットライン」を設置し、取引の実態把握と判明した問題点の改善対策を関係部署と実施しております。
60	株式会社 イトーヨーカ堂	企業の社会的責任を果たすべく指針が明確化されており、下請法や優越的地位の濫用等に関する法令を遵守している。今後は、TAG ビジネス研究会の中で TAG 間における取引のルールを策定することに異議はなく積極的に参加して参りたい。
61	株式会社西友	お取引先は大切なパートナーと考え、より強い信頼関係の構築に努めている。このパートナー意識をバイヤーに徹底する為、商談室・事務所にポスターを掲出し意識啓発を図っている。商談時の規定商談ノートの使用徹底、下請法の理解と遵守、全バイヤー集会での法令順守・取引姿勢の教育等を行い、健全且つお互いに前進出来る取引体制への改善を進めている。
62	株式会社ダイエー	法律遵守の視点で仕入販売に関するガイドラインを設置し、取引先とはPB商品について基本契約書を締結している。特にPBに関しては下請法に該当する取引先も多く、事前取り決めをしっかりと実施し、相互に進捗管理を行っている。会社対会社としての商取引を実践するため、取引先との取組みに対しルールの確認をはかり、全バイヤーへの教育や意識付けを徹底している
63	ユニー株式会社	お取引先とは、基本契約書を締結し、商談に際しては商品企画計画書にて内容の相互確認を行っている。下請法や優越的地位の濫用に関する法令を遵守し、依頼事項に関してはお取引先への了承の上、覚書書を取り交わしている。これらお取引先との取組みに対して社内企業倫理基準「お取引先に対する行動指針」の朝礼での読み合わせや社内教育を徹底している。

(注意) (株)ワールド、ユニフォーム事業分野企業および大手量販店企業に対する聴き取り調査は本年度が初回であり、昨年度は実施されていない。