

平成28年度
第11回「取引ガイドライン」
聴き取り調査報告書
(平成28年5月～8月実施)

平成28年11月18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	イギン株式会社	1	33	丸紅株式会社	8
2	トキン株式会社	1	34	三井物産アイ・ファッション株式会社	8
3	株式会社オンワード樫山	1	35	三菱商事株式会社	9
4	カイトック株式会社	1	36	モリリン株式会社	9
5	株式会社三陽商会	1	37	清川株式会社	9
6	株式会社TSIホールディングス	2	38	清原株式会社	9
7	株式会社フランドル	2	39	株式会社三景	10
8	株式会社レナウン	2	40	島田商事株式会社	10
9	株式会社ワールド	2	41	テナック株式会社	10
10	株式会社ワコール	3	42	ナクシス株式会社	10
11	アトス株式会社	3	43	株式会社フクイ	11
12	オンワード商事株式会社	3	44	丸和繊維工業株式会社	11
13	ツカモトユーエス株式会社	3	45	クラトレディング株式会社	11
14	中谷株式会社	4	46	東洋紡株式会社	11
15	株式会社ボンマックス	4	47	東レ株式会社	12
16	ミドリ安全株式会社	4	48	中伝毛織株式会社	12
17	一村産業株式会社	4	49	日本毛織株式会社	12
18	伊藤忠商事株式会社	5	50	三菱レイヨン株式会社	12
19	株式会社GSIクレオス	5	51	御幸毛織株式会社	13
20	株式会社スミテックス・インターナショナル	5	52	ユニチカトレーディング株式会社	13
21	瀧定大阪株式会社	5	53	サカイオーベックス株式会社	13
22	瀧定名古屋株式会社	6	54	株式会社ソト	13
23	タキヒヨー株式会社	6	55	東海染工株式会社	13
24	辰野株式会社	6	56	イオンリテール株式会社	14
25	田村駒株式会社	6	57	株式会社トーヨーカ堂	14
26	株式会社チクマ	7	58	はるやま商事株式会社	14
27	蝶理株式会社	7	59	株式会社丸井	14
28	帝人フロンティア株式会社	7	60	株式会社そごう・西武	15
29	豊島株式会社	7	61	株式会社大丸松坂屋百貨店	15
30	日新実業株式会社	8	62	株式会社高島屋	15
31	豊田通商株式会社	8	63	株式会社三越伊勢丹	15
32	日鉄住金物産株式会社	8		産地・他17社	16-20

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
1	イギン株式会社	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにて大部分、仕入先とは自社のフォームにて殆どの取引先と契約書を締結している。「歩引き」及び「金利引き」取引は存在しない。得意先からの支払いはGMSは各社各様で現金と手形共に存在、百貨店からの支払いでは現金と手形は半々である。当社からの支払いは下請法に則り適切に処理しており、生地取引については手形が大半である。アゾ染料の規制に関しては不使用宣言書の提出要請に加えて検査機関での検査も行っているが、その検査時間及び負担は課題である。国際会計基準(IFRS)は本年度より導入した。	「基本契約書」は全ての取引先と締結している。仕入先とは自社仕様の契約書、販売先とは相手先仕様の契約書にて締結を行っている。受発注は電子システムで行っている。「歩引き」、金利引き取引は行っていない。自社システムを3年前に構築し、現在は2016年からの国際会計基準IFRSの導入に向けて準備を始めている。アゾ染料の規制に関してはブラックフォーマル染料には含有の可能性が高いと想定される為、3年前から不使用宣言書を要請する等の体制を構築している。
2	トキン株式会社	「基本契約書」は販売先に対しては相手先フォームにてほぼ全て、仕入先に対しては当方のフォームにて全ての取引先と締結している。「歩引き」「金利引き」は全廃済である。支払いの手形に関しては10日締め、月末払い上限90日となっている。アゾ染料の規制へ対応しては不使用宣言書の提出に加え、素材背景を考慮し素材試験を実施する等、万全の体制をとっている。本年12月の取り扱い絵表示変更については準備中。4月の景品表示法改正については日本アパレル・ファッション産業協会と連携して優良誤認を発生させないよう、厳しい対応を行っている。協議会の情報化の業界標準化システムの事業の必要性は理解しているが、現状システムからの切替負担は課題と認識している。協議会への新規入会勧誘は継続して貰いたい。	「基本契約書」は自社仕様にて全ての取引先と締結しており、新規の取引については「基本契約書」の締結が口座開設の条件となっている。発注は国内外の工場を含み川上迄を繋ぎ自社のWEBシステムにて全ての部材を発注し生産進捗の管理まで行うことが出来ている。「歩引き」、金利引き取引は存在しない。アゾ染料、取扱絵表示変更法制化に関しては積極的に取り組んでいる。CSR活動としては海外工場の監査体制の構築を進めているが、その費用負担が課題となっている。
3	株式会社オンワードホールディングス(株式会社オンワード樺山)	「基本契約書」の締結率は前年の75.0%から77.4%に高める事が出来た、新規の口座は開設時から経理部門と生産部門が連携してチェックした契約書が無い場合、口座の開設ができない仕組みとしている。「歩引き」取引は一切行っていない。手形は未締め翌末起算90日を基本としており、利便性を考慮した電子債権手形の利用も増えている。昨年度に引き続き、企画生産社員全員を対象とした講習会を実施、本年度は下請法に加え12月より運用開始する取り扱い絵表示の変更について説明。電子タグRFIDは本年7月より商品下げ札への利用を開始し2年半をかけた全商品への装着し、その間に読み取り実験等も行い、2019年度より全社的な本格稼働を予定している。当社は独自のCSR調達体制構築を目的に関係する基準を設け、生産工場を認定制度を開始している。	「基本契約書」の締結率は前年並みの75%弱ではあるが、新規の取引先との「基本契約書」の締結は必須としており、契約書締結企業数は増加している。「歩引き」、金利引き取引は一切存在しない。自社の基盤システムを本年3月から稼働を開始し業務を電子化切替を進めているが一部では紙伝票での取引が残っている。本年度は下請法・コンプライアンス・品質管理講習会を企画・生産担当者全員参加し開催した。「SCM統一伝票」は新たなシステム上で電子化され、必要であればプリントアウト出来る仕組みとなっている。アゾ染料の規制は法制化を受け不使用宣言書の提出要請を徹底及びチェックする体制を構築している。
4	カイトック株式会社(株式会社カイトックインターナショナル)	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにてほぼ全て契約を締結している、仕入先とは自社フォームにて契約の締結、または覚書等にて支払い条件の明示を行っている。契約書の内容については見直しを毎年継続して行っている。「歩引き」についてはグループ企業再編の中で一部で残るが、今後は廃止の方針である。支払いに関して手形は未締め翌15日払い上限90日、現金では未締め翌末払い。本年4月のアゾ染料規制に対応及び12月の取り扱い絵表示変更への対応は担当部門にて進めている。日本ファッション産業協議会の日本製品認証JOKOオリティー事業は、当社の国内生産比率の高さ、国内工場縫製従事者を日本人体制としている事もあり興味を持っている。協議会の取引適正化活動を広める為の新規入会企業勧誘の事業を進めて貰いたい。	「基本契約書」は、全ての取引先との締結を推し進めており、昨年には自社仕様の契約内容の見直しも実施した。「歩引き」取引は2011年から交渉を進め廃止した。現在、自社基盤システムを2018年構築に向けて作業を進めている。ユニフォーム事業も行っておりSCM推進協議会のユニフォームワーキングの活動には注視している。また、課題は得意先毎の品質検査の基準が統一化が出来ていない点である。
5	株式会社三陽商会	「基本契約書」について、販売先は相手先フォームにて、仕入先とは自社フォームにてほぼ全ての取引先と契約の締結が出来ている。「取引ガイドライン」に則った契約の締結先は8社である。「歩引き」「金利引き」の取引は存在しない。支払いに関しては大部分を占める大手商社へは期日現金払い、手形の取引の場合は20日締め、翌5日起算の120日としている。本年4月施行のアゾ染料規制に対しては当社の品質管理基準を改訂して仕入先に不使用宣言書の提出を要請、景品表示法に課徴金制度が加わった事に対しては優良誤認を発生させない様、社内へ周知徹底を図り半期に一度発生状況を全社で共有している。12月の取り扱い絵表示の変更に関しては、社内向けの研修会も行い法制化に従った表示開始の準備を進めている。CSR活動の一環として羽毛再生事業のグリーンダウンプロジェクトの活動を継続している。	「取引ガイドライン」に基づいた「基本契約書」の締結は8社、その他の仕入先とは自社仕様の契約書にて全ての取引先と締結している。発注に関しては昨年度に稼働を開始した全社基盤システムの中で適切に行われる仕組みとなっている。「歩引き」、金利引きの取引は一切存在しない。昨年は法務・コンプライアンス室及びCSR推進委員会の組織にて下請法に関する周知の活動を強化した。アゾ染料の対応については法制化を受けて、仕入先より不使用宣言書提出の徹底、全社員対象にアゾ染料規制の法制化対応に関するQC/PL研修を行った。CSR活動の一環としてリサイクルの事業を行うグリーンダウンプロジェクトの協会に加盟した。

No	企業名	平成28年度報告	平成27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)	仕入取引先との「基本契約書」については「取引ガイドライン」に準拠した「基本契約書」にて締結している。「歩引き」「金利引き」は全廃した。支払いは現金での取扱い件数が多く、手形取引では電子債権手形を利用するケースが拡大している。昨年度は中小企業庁の適正取引推進講習会を取引ガイドライン説明会と合わせて社内研修として2度開催した。全社基幹システムの刷新を行い2015年の3月より稼働開始させている。アゾ染料規制に対しては不使用宣言書の提出を要請する事と平行し、検査の体制も構築している。12月の取扱い絵表示変更に対応した自社システム改修が完了し、運用予定である。協議会での情報化事業でのシステム標準化活動は重要と認識している。	「基本契約書」の締結はTSIプロダクションネットワークの担当するグループ基幹ブランドを担うアパレル会社を中心に「取引ガイドライン」で推奨する基本契約書の様式にて全ての取引先と取り交わしている。「歩引き」、金利引きの取引は全廃している。支払いは仕入先の利便性も考慮して電子手形決済のでんさいネットワークの利用を進めている。本年度3月から導入した新たな基盤システム構築は最終の段階を迎えている。
7	株式会社 ブランドル	「基本契約書」に関して販売先は相手先フォーム、仕入先は自社フォームにてほぼ全ての取引先と契約を締結している。「歩引き」及び「金利引き」取引は全廃済である。支払いは現金を原則としており、月末締め翌々月末払い、90日を上限としている。本年4月のアゾ染料規制に対応した社内説明会を実施して啓蒙活動を進めている。本年12月の取扱い絵表示の変更への準備は進めているが、変更内容の消費者への周知には課題が存在すると認識している。電子タグRFIDは業界で先行して進めたが、現状では機器の費用負担等の課題もあり利用を止めている。2015年に改正された「電子帳簿保存法」による取引データの紙の保存に代わる電子保存の開始は注視している。	「基本契約書」は取引口座開設を前提としている。本年度より単発の取引先に対しても契約書の締結を推し進めた。「歩引き」、金利引きは3年前に全廃した。支払いは月末締め、翌々月末として90日を上限としている。本年度全社の業務を統合する基盤システムの導入を行い、運用を開始した段階である。国際標準化へ対応してのアゾ染料の規制、取扱絵表示のISO移行に関して、品質管理部門より社内での生産現場への啓蒙活動を進めている。
8	株式会社 レナウン	「基本契約書」はTAプロジェクト「取引ガイドライン」に則った内容にて仕入先と契約の締結、得意先とは原則相手先のフォームにて契約を締結している。「歩引き」「金利引き」は一切存在せず、相手先からの要請があっても断るスタンスである。手形での支払いも一部存在しているが、支払いサイトは下請け取引の相手先に係らず90日以内としている。本年4月のアゾ染料規制に対応して、社内外への説明会を開催し、店頭スタッフが消費者からの問い合わせに対応できる体制も整備した。また「景品表示法改正」に関しては従業員への注意喚起を行い、12月施行の取扱い絵表示の変更に向けては、イントラネット等を活用し店頭スタッフまで適切な情報の浸透を図っている。一昨年に刷新した全社共通の企画生産システムは、安定的に稼働している状況である。	「基本契約書」はTAプロジェクト「取引ガイドライン」に則った内容で、新規の取引先とは締結を推し進めている。「歩引き」、金利引きは一切存在せず、相手先からの要請があっても断ることになっている。全社的なコンプライアンス意識向上のため、定期的に研修を実施し、理解度を測るテストも行っている。昨年、企画・生産から入荷までの情報を統合し、製品および資材の発注を全社共通で行えるシステムを構築した。従来より「繊維製品に係る有害物質の規制に関するレナウン基準」を策定し、安全確保に努めている。今回の法制化に伴い、より確実な品質管理体制の確保に向けて、当社基準の見直しと社内外への説明会を実施している。オムニチャネルの重要性は認識しており、様々な提案にいて検討している段階である。
9	株式会社 ワールド	「基本契約書」は販売先は相手先フォームにて、仕入先とは自社フォームにてほぼ全ての取引先と契約を締結、締結率は前年度の99.6%から99.7%にまで高める事が出来た。下請法については仕入調達担当者への定期的な説明会を実施している。「歩引き」「金利引き」取引は存在しない。支払いの仕組みとしては、手続きの簡易さと利便性を考慮して企業ネットバンキング「でんさいネットワーク(電子記録債権)」を昨年10月に導入の結果、従来からの手形決済の仕入先数は減る傾向にある。アゾ染料規制に対応し不使用宣言書の要請・回収を進めているが、その他の規制物質についてもチェックする体制を構築している。電子タグRFIDについては、その導入メリットは認識しており検討を進めている。企業のCSR活動として中古衣料のリサイクル・リユースを行い、その収益を寄付するエコロモキャンペーンを継続している。	「基本契約書」の締結率は前年度の98.8%から99.6%に高める事が出来た。本年度は全社規模で実施した社内研修eラーニングでは「下請法」にアゾ染料規制に関する項目も加えて実施した。「歩引き」、金利引きの取引は存在しない。取引先との支払いの仕組みとして、手続きの容易さと利便性を考慮して企業ネットバンキングでんさいネットワーク(電子記録債権)の導入推進をしている。「SCM統一伝票」は提出されれば受けるスタンスに変わりは無い。本年度より国際会計基準のIFRSに会計の切替を行った。電子タグRFIDの機能は将来性は高いと認識しており調査・検討を進めている段階である。

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
10	株式会社 ワコール	「基本契約書」は販売先に対しては相手先仕様にて、仕入先とは自社フォームにてほぼ全ての取引先と契約を締結している。「歩引き」「金利引き」は全廃済である。支払条件は手形は極わずかで、未締め翌15日払いの現金が多い。ファクタリングの利用は増えている。昨年度は中小企業庁主催の適正取引推進講習会と「取引ガイドライン説明会」を社内研修として4回開催した。毎年材料仕入先会議と製品仕入先会議を開催して仕入先とコミュニケーションを図っている。アゾ染料の規制については本年4月の法制化前より不使用宣言書の取得等の自主管理の体制を構築している。12月の取り扱い絵表示改定に関しては従来表示からの切り替えタイミングに注意して対応している。電子タグRFIDに関しては調査研究の段階。	「基本契約書」は全ての取引先と自社仕様の契約書にて締結している。発注は自社のシステムに取引先が入力する形式にて電子的に適切に処理出来ている。定例的に毎年実施している仕入先説明会にて、本年度はアゾ染料の法制化、新JIS品質表示の概略に係わる事項の説明を行った。「歩引き」、金利引きは一切存在しない。自社のブランド商品の知的財産権を守る為に商標登録に加え意匠権の取得も行っている。また、機能性ある商品に関しては薬事法への抵触に配慮した上で機能の表示等も進めている。
11	アイトス 株式会社	既存の取引先及び仕入先との「基本契約書」は一部を除き概ね交わしている。また、新規取引先とは全て締結している(口座開設の条件としている)。「発注書」は必ず発行している。仕入先に対する「歩引き」は2017年12月末を目標として廃止予定。徐々に止めていく方針で、来年度末迄にどのように止めるか、その方法を検討中。一方、販売先からの「歩引き」の要請は小規模な先から大手量販、ホームセンターなど50社程度ある。海外取引については「歩引き」は無い。また、以前よりは減ってはいるが適正とはいえない高額なセンターフィーや協賛金の要請もある。金利引きは適正な範囲で運用しており、問題はないと判断している。「下請法」は遵守しており、最低賃金は問題無い。家内労働法は該当無い。支払いについて、90日～120日サイトの手形が多い(下請法は遵守している)。販売先からの回収は、90日～120日サイト。150日の先もあるが、長いサイトの取引は減少している。	既存の取引先及び仕入先との「基本契約書」は一部を除き概ね交わしている。また、新規取引先とは全て締結している。「発注書」は必ず作成している。「歩引き」に関して量販、ホームセンターからの要請については取引の継続性から廃止は難しい。仕入先に対する「歩引き」は2017年末迄の廃止を目標として順次減らしているが、対象仕入先は多数あるため、直ぐには廃止が難しい面がある。一方、販売先からの要請は小規模な先から大手量販、ホームセンターなど50社程度ある。海外関係については「歩引き」はない。また、以前より減ってはいるが適正とはいえない高額なセンターフィーや協賛金の要請もある。金利引きは適正な範囲で運用しており、問題はないと判断している。「下請法」、最低賃金、家内労働法は遵守している。
12	株式会社オンワード ホールディングス (オンワード商事 株式会社)	販売先との「基本契約書」はほぼ締結しており、新規先とは基本的に締結することになっている。仕入先との「基本契約書」は全て締結しており、「発注書」は事前に発注内容を書面にて確認した上で、必ず「発注書」を発行している。在庫について、基本的に2年経過した生地を引き取りを徹底しているが、先方協議のもと、書面記載し2年を超えての引き取りを行うこともある。「歩引き」取引は一切無い。金利引きについては、仕入先からの要望がある時に限り、法定金利以内で差し引いて手形を現金で支払う場合はある。「SCM統一伝票」はほぼ100%仕入先には使用頂いている。但し、自社独自のNO.を印刷しているため実質的には専用伝票と変わらないのが現状である。	販売先との「基本契約書」は、基本的に締結を依頼しているが、外資系(日本法人)等との間では締結できないことも多い。その場合も「発注書」等により発注内容を書面にて入手するようにしている。仕入先との「基本契約書」は全て締結しており、「発注書」も必ず発行をしている。「歩引き」取引は一切ない。金利引きについては仕入先から要望がある時に限り、法定金利引き以内で手形を現金で支払う場合はある。「SCM統一伝票」はほぼ100%仕入先には使用頂いている。但し、自社独自のNoを印刷しているため実質的には専用伝票と変わらないのが現状である。基本的に2年経過した生地を引き取りを徹底しているが、先方協議のもと、書面記載し2年を超えての引き取りを行うこともある。
13	ツカモトユーエス 株式会社	「基本契約書」は、仕入・販売とも全て締結している。「歩引き」は廃止の方向で進めているが、額が大きいところは仕入先で4社(生地2社、副資材2社)残っている。生地については口座を2つ作成し、従来の「歩引き」有りで始めた物件と、「歩引き」無しで始めた物件と区分管理している。「歩引き」有りの物件は追加がなくなり次第廃止の予定である。副資材については、書面で歩引き率を記入し、双方合意の上取引を行っている。金利引きは仕入・販売とも一切無い。仕入先への決済条件は全社として120日手形で指導・取り決められており、現時点で変更の予定無い。但し「下請法」に抵触する先へは手形ではなく、月末締め翌月末現金支払いとした。販売先からの回収は90日～120日手形が多い。ユニフォーム事業で大きな課題と認識しているのは、為替変動、原料・エネルギーコストの高騰にもかかわらず販売価格に転嫁するのが難しい点である。	「基本契約書」は、仕入・販売とも全て締結している。「歩引き」は廃止の方向で進めているが、額が大きい生地取引で2社、副資材取引で2社残っている。口座を2つ作成し、従来の「歩引き」ありで始めた物件と、「歩引き」なしで始めた新規物件と区分管理をしている。「歩引き」ありの物件は追加がなくなり次第廃止の予定。副資材については、お互いの合意の上で残している。金利引きは仕入・販売とも一切なし。仕入先への決済条件は全社として120日手形で指導・取り決められているので、現時点変更の予定なし。「下請法」に抵触する先には90日サイトへ変更すべく検討中。ユニフォーム事業は、円安、原料・エネルギーコストの高騰にもかかわらず販売価格に転嫁できない。値上げを認めてもらえない点、大きな課題である。

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
14	中谷株式会社	「基本契約書」はほぼ締結している。支払い条件は、加工賃は60日以内の現金支払いを徹底している。製品の場合は90日～120日手形。下請法該当先への手形支払は90日。プリント、刺繍等の変更含むモデルチェンジの際の在庫の買い取り条件については書面を販売先と取り交わしているが、契約時点で在庫の取り扱いについての取り決めについては曖昧なケースがある。「歩引き」取引は仕入先・販売先とも一切ない。「下請法」に関するセミナーについては、引き続き積極的に参加したい。以前からデザインコンペの企画に細かな要求をつけるコンペ主催者があり、その要求はエスカレートしており昨年度から変わっていない状況である。	「基本契約書」はほぼ締結。60日以内の現金支払いを徹底している。モデルチェンジの際の在庫の買い取り条件については書面を販売先と取り交わしているものの、契約時点で在庫の取り扱いについての取り決めについては曖昧なケースがある。「歩引き」取引は仕入先・販売先とも一切ない。「下請法」に関するセミナーについては積極的に参加したい。デザインコンペの企画に注文をつけるコンペ主催者があり、先方の要求はエスカレートしがちである。
15	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おり、また新規先とは必ず締結している。契約書の変更部分は覚書にて対応している。「発注書」も販売先、仕入先ともに発行及び入手している。「発注書」は加工依頼書にて代替することもある。在庫については「基本契約書」にて引き取り期限を記載する等、都度、顧客と取り決めを交わしている。社内ルールとして半期毎に在庫ヒアリングをして問題ないかチェックしている。「歩引き」、金利引き取引は、仕入先、販売先ともに無い。備蓄商品販売なので返品は多い。「下請法」の遵守は徹底している。家内労働法については該当なし。EDI取引については、新しい社内システムが2016年10月を目途に稼働する予定。知的財産権やWEB取引に関する問題は、ネット販売などの増加とともに発生頻度が高まることを危惧しており、その知識の習得と対応の必要性が高まっている。	「基本契約書」「発注書」は販売先、仕入先ともにほぼ全て締結している。契約書の変更部分は覚書にて対応している。「発注書」は加工依頼書にて代替することもある。在庫については「基本契約書」にて引き取り期限を記載する等、都度、顧客と取り決めを交わしている。社内ルールとして半期に一度在庫ヒアリングをしてチェックしている。「歩引き」、金利引き取引とも一切なし。備蓄商品販売なので返品は多い。「下請法」の遵守は徹底している。家内労働法については該当なし。知財権や肖像権に関する問題は、ネット販売などの増加とともに発生頻度が高まっている。
16	ミドリ安全株式会社	「基本契約書」は仕入先とは締結しているが、販売先とは難しいケースが多い。ミドリ安全のグループ会社の販社からユーザーへの直販が大半であるが、ユーザーとの覚書は5年前から新規ユーザーと交わすようにしている。在庫の引き取りについての契約は覚書の締結を前提に、評価基準を設けて厳格に管理している。在庫を持つ場合は社内稟議書を発行しており、商品別に備蓄仕入れ手配計画書で対応している。仕入は子会社のエムシーアパレル(株)からが大半である。「発注書」は必ず入手している。販売先、仕入先ともに「歩引き」は全面的に廃止しており、また「下請法」遵守を徹底している。家内労働法は直接関係しないが、刺繍・修理、及び、製品のアソートを国内の個人経営の倉庫でおこなっている場合は適用されると思われるので注意したい。販売については、ここ5年くらい、中小の先についてはインターネットによる取引、大手の先は対面販売が多い。	「基本契約書」は仕入先とは締結しているが、販売先とは難しいケースが多い。在庫の引き取りについての契約は覚書の締結を前提に、評価基準を設けて厳格に管理している。在庫を持つ場合は社内稟議書を発行している。商品別に備蓄仕入れ手配計画書で対応している。仕入先に対する決済条件は、20日締め翌10日超算127日手形が最長。なお、仕入れは子会社のMCアパレル(株)からが大半である。「発注書」は必ず入手している。商標・特許は積極的に取得している。販売先、仕入先ともに、「歩引き」は全面的に廃止した。「下請法」の遵守は徹底している。ユニフォーム取引におけるリバースオークションは減少した。家内労働法は直接関係しないが、製品のアソートを国内の倉庫(個人経営)でしている部分は、家内労働法が適用されると思われるので注意したい。発注システムでは遠隔地についてはインターネットによる取引、近隣は対面販売が主流。
17	一村産業株式会社	「基本契約書」は国内はほぼ全て締結している。発注書も概ね発行。「基本契約書」がないと新規口座は開設しない。与信管理会議を定例的に開き、厳しく管理している。「歩引き」については、販売先からの要請による廃止不可は3社。交渉のうえこの内1社は2017年度に廃止決定。仕入先についての「金利引き」「歩引き」はない。ユニフォームについては備蓄アパレルとの取引では引き取られるまでの在庫期間が相変わらず長い。染め上がり在庫で引き取ってもらえぬ分が残る。最終的に引き取っていただく迄に1年以上かかるケースさえあり、在庫保管ルールの再検討をのぞむ。	「基本契約書」は原則締結している。ただし、海外の縫製工場と直接売買を行う場合、「発注書」だけで行う事が例外的にある。与信管理会議を部門別に定例的に毎月行っている。仕入先に対しては「歩引き」、金利引きなし。販売先(客先からの要望)の状況については以下:「歩引き」①廃止:3社②取引中止:10社③歩引き率減額:1社④交渉中:4社⑤廃止不可:4社 金利引き①廃止:5社 ②取引中止:3社 ③交渉中:5社④廃止不可:2社 今後も交渉は継続し、全廃にむけたい。ユニフォーム業界では備蓄アパレルとの取引において染指図受領済の在庫の引き取りまでの期間が長い事を問題視している。EDIについて今後は世界標準のシステムが必要との認識はあるが、当社を含め、各社は内部統制システム強化を優先しており、受発注システムを「FISPA標準プラットフォーム」に乗り換えるのは現状困難。生産進捗画面などの付加価値も必要だが、実際に導入できるかは疑問。

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
18	伊藤忠商事株式会社	販売先との「基本契約書」締結について、新規の販売先については100%実施しており、古い契約のアップデートも進めている。また預け与信の発生する委託加工先との間での「基本契約書」は完備し実施している。しかし、古くからの取引先には「基本契約書」の締結が出来ていない先がある。「発注書」は全ての仕入先に発行しており、全ての販売先から「発注書」を受領している。受取手形サイトは、都内のアパレルは適正になってきているが、一部産地の販売先の手形で長いものがある。「歩引き」は一部の販売先に残っているが契約に明記してもらっている。古くからの慣習により、支払手形サイトの長い取引がわずかに残っているが、下請取引における支払遅延、割引困難な手形交付、「歩引き」取引についてはほぼ撤廃できている。しかしながら、下請法遵守の観点から支払条件の完備に向け再度全社的に総点検をかけている。EDI取引は、対アパレル・量販店、対仕入先(合織・紡績)など個別での対応が進んでいる。	販売先との「基本契約書」締結について、新規の販売先については100%実施しており、古い契約のアップデートも進めている。仕入先への委託加工基本契約書は完備し実施している。「発注書」は全ての仕入先に発行しており、販売先からも全て「発注書」を受領している。支払手形のサイトの長い先は2012年に全て是正済み。受取手形のサイトは、都内のアパレルは適正になってきているが、一部の産地の販売先の手形で長いものがある。「歩引き」は一部の販売先には残っているが契約上で明記してもらっている。仕入先へは本体も全廃している。「下請法」に関しては昨年度よりも改善が進んでおり、下請法遵守は社内にはほぼ浸透してきている。EDI取引は、対アパレル・量販店、対仕入先(合織・紡績)など個別での対応が進んでいる。
19	株式会社 GSIクレス	「基本契約書」は、アパレル・GMSとは先方フォーム、原料販売先とは自社フォームで締結。委託加工先とは100%締結済み。締結しなければ口座を開設出来ない仕組みにしている。仕入先への「歩引き」は無い。販売先からの「歩引き」は減ってきているが、一部の先からの要請もあり(率は1~3%)残っている。「下請法」に沿って仕入先へは、現金、もしくは手形の場合は90日以内で支払っている。下請法の遵守については内部統制委員会の下にあるコンプライアンス部会にて定期的にチェックしている。不当と思われる金利引きはない。大手GMSとの取引ではセンターフィーがあるが、率は不当とは言えない。口頭での仮発注もあるが後から電子メールや書面で「発注書」入手している。引き取り遅延はあるが、最終的には引き取ってもらっている。EDIについては2014年9月に完了し、運用中である。	「基本契約書」は、アパレル・GMSとは先方フォーム、原料販売先とは自社フォームで締結。委託加工先とは100%締結済み。締結しなければ口座を開設出来ない仕組みにしている。「歩引き」は、販売先からの「歩引き」は減ってきているがまだあり(率は1~3%)、特に中小の原料販売先では昔の習慣のまま残っている。仕入先へは「歩引き」はない。「下請法」に沿って仕入先へは現金、もしくは手形の場合は90日以内で支払っている。不当と思われる金利引きはない。GMSとの取引ではセンターフィーがあるが、大手先の率は不当とは言えない。口頭での仮発注、引き取り遅延はあるが、最終的には引き取ってもらっている。EDIについては、基幹システムは2014年9月に完了して、現在はシステムのチェックと運用レベルを確認中。販売先のWEBシステムを使うケースもある。
20	株式会社 スミテックス・インターナショナル	「基本契約書」は、親会社に準じたフォームで9割の販売先と締結済み。仕入先とはほぼ完全に締結済みで、継続的な取引のある先は委託加工基本契約書を締結。スポット先とは個別の契約書でカバーしている。手形サイトは、販売先は一部の先に120日~150日の長期手形があるが、大半は90日手形、または90日即日現金となっている。仕入先への支払いは「下請法」該当先でなくても生地・副資材メーカーへは90日手形で支払い。工場への工賃は、月末締め翌月末現金支払い。製品は約9割が海外からの仕入であり、支払条件はL/CまたはT/T決済。「歩引き」は販売先・仕入先ともに無く、歩積は販売先からの要請で5社のみ実施しているが書面で交わしている。「下請法」遵守の教育・啓蒙活動は新人研修、定期的な若手対象の研修、下請法管理マニュアルをイントラネットで情報共有しており、コンプライアンスについては、親会社からの指導がありテスト形式(eラーニング)で実施している。	「基本契約書」については、販売先とは親会社に準じたフォームで約9割の販売先と締結済み。仕入先とはほぼ100%締結済みで、継続的な取引のある先は委託加工基本契約書を締結。スポット先とは個別の「契約書」でカバーしている。手形サイトは、販売先の大半は90日手形、または90日即日現金。仕入先への支払いは「下請法」該当先でなくても生地・副資材メーカーへは90日手形で支払い。工場へは月末締め翌月末現金支払い。製品は約9割が海外からの仕入であり、支払条件はL/CまたはT/T(月末締め翌月末支払)である。「歩引き」は販売先・仕入先にもない。歩積は5社の販売先からの要請で実施しているが書面で交わしている。「下請法」遵守の教育・啓蒙活動は新人研修、定期的な若手対象の研修、下請法管理マニュアルをイントラネットで情報共有している。
21	瀧定大阪株式会社 (スタイルム株式会社)	「基本契約書」の締結状況は、仕入先とは自社フォームにて100%締結。内訳は国内仕入先875社、国内委託加工先602社、海外製品取引先237社、海外生地取引先22社である。販売先との間では相手先フォームで130社、自社フォームで20社と締結している。「基本契約書」に対する考え方は従前通りである。「発注書」の発行は、仕入先に対しては100%発行している。また販売先からもほぼ全て発行されている。「歩引き」取引は、仕入先に対してはすでに全廃しているが、販売先からの状況は昨年と変わらず、全販売先の10%弱に当たる240社が「歩引き」を行っていて、その平均は2.1%である。ここで被る損害額は相変わらず数億円に上り、理不尽さを感じている。決済方法については、販売先から手形で受け取っているのが30%で、そのサイトは90~150日である。仕入先に対しては手形が60%、現金が40%で、手形のサイトは90~120日である。ただし、下請事業者に対しては90日を厳守している。自社からの支払については、電子手形への移行へ向け、この秋に取引先に対する説明会を予定している。	「基本契約書」は、国内仕入先822社、国内委託加工先818社と締結。海外では、製造委託契約205社、新規4社と締結。また、新規取引先は「基本契約書」を結ばないと口座開設できないルールも変わっていない。本年度2月より実質ホールディングス制に変わり、全ての事業をスタイルム(株)に事業継承し、これに伴い基本契約もスタイルム(株)に承継されたため、契約書の再締結、変更は行っていない。「歩引き」取引は相変わらず存在している。撤廃にむけて交渉はしているが進展していない。「歩引き」取引で被る損害額は年間数億円に上り、理不尽なことと感じている。仕入先に対しては数年前より撤廃している。かねて予定通り、今年7月から川下の2次問屋さんとの間でEDI取引を開始予定。内容は入出荷、経理計上、支払いである。

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
22	瀧定名古屋株式会社	仕入先及び加工先に対する「基本契約書」を本年度新たに作成し、関係全社に締結を依頼した。同契約書はSCM推進協議会の「取引ガイドライン」に添った記載とし、7月現在400社以上と締結済みである。新たな取引先には口座開設と同時に締結を依頼している。仕入先に対しての「発注書」は全て発行し、「歩引き」についても下請先に該当する企業には撤廃済みである。販売先からの「歩引き」は100社程度残っており、当社も大企業向けで10社程度残っている。社内コンプライアンス体制は、職能部門が定期的に遵守状況を確認し、営業部門のサポートを行っている。	「基本契約書」は、当社フォームでの締結を積極的に進めておらず、取引先の要請フォームでは全て締結している。委託先の工場とは100%委託加工契約を結んでいる。販売先からの発注は、口頭、電話、FAX、メールで受けることもあるが、対応力を高めて概ね問題はない。「下請法」対象先に対しては100%「発注書」を発行しており、その他に対しても発行するのが社内ルールになっている。「発注書」については、各取引先が独自のシステムで行うことで、ペーパーレス化に動いている実態もある。「歩引き」は、下請先に対して一切行っておらず、仕入の大手先には若干残っている。下請先に対しては現金若しくは90日以下の手形であるが、最近仕入先への現金支払も多い。
23	タキヒヨー株式会社	「基本契約書」、仕入先とは自社フォームで100%締結済。また販売先とは相手先フォームで188社、自社フォームで116社と締結済で、現状の締結率は30%であるが、今後も適宜、締結交渉を行っている。「発注書」の発行状況は、仕入先に対してはすべて発行している。販売先からもほぼすべて発行されている。その他メール等の補充手段により発注内容は確定されている。「歩引き」については、仕入先に対しては全廃しているが、販売先にはまだ150社程度残っている。ただし「歩引き」取引によらず適正な単価交渉を実施している。手形取引の状況については、販売先からは手形支払が30%現金支払が70%で、手形のサレは60日～178日で受け取っている。仕入先に対しては、手形支払が25%現金支払が75%となっており、支払手形のサレは60日～90日で発行している。社内コンプライアンスの体制は、委員会にて課題を把握し、内部監査およびコンプライアンス担当部署が遵守状況を監督している。取引の適正化に向けて、引き続き取引先との間で条件交渉を行うこととし、コンプライアンスを維持していく考えである。	「基本契約書」は全て締結したいが、中小の販売先に未締結が残っている。「歩引き」については、販売先からのものが10数社残っているが、仕入れ先に対しては全廃している。また、販売先からの手形サイトに150日といった長いものも残っている。2016年度の稼働を目標に、新たに企画生産全般の社内システムを構築中だが、これに合わせて「歩引き」をなくしてもらえるよう相手先と交渉中。コンプライアンスに関しては昨年同様の管理体制で行っているが、加えて社員向けコンプライアンス試験を2～3ヶ月に1回の頻度で行っている。販売先とのEDIは、引き続き80社と個別に対応している。
24	辰野株式会社	「基本契約書」は概ね締結している。特に、仕入、販売とも新規取引先とは原則的に「基本契約書」を締結しているが、長年の取引先では仕入・販売ともに一部未締結先が残っている。販売先から「発注書」の発行なしで一旦受注することはあっても、追って直ぐに入手するようにしている。仕入先へは「発注書」を発行している。「歩引き」、金利引きについては、昔から仕入先に対しては一切行っていない。販売先から極めて稀に「歩引き」をお願いされるケースがある。金利引きの依頼はない。但し、販売先からシステムフィー（先方システムの一部費用負担）やセンターフィーを要求されることがある。その率は不当とはいえないまでも、利益を多少圧迫されることはある。製品はユニフォームとアパレルがあり、手形サイトは、ユニフォームは概ね90日、アパレルのEU（伊・仏等）からのインポートものは手形サイトが180日程度と、長いものもある。引き続き社内コンプライアンス委員会を開催して法令遵守を徹底している。	「基本契約書」は概ね締結している。特に、仕入、販売とも新規取引先とは完全に「基本契約書」を締結している。長年の取引先では仕入・販売ともに未締結先が残っている。「発注書」の発行なしで一旦受注することはあっても、追って直ぐに入手するようにしている。仕入先へは「発注書」を発行している。「歩引き」、金利引きについては、昔から仕入先に対しては一切行っていない。販売先から「歩引き」をお願いされるケースはあるがお断りするようになっている。金利引きの依頼はない。ただし、販売先からシステムフィー（先方システムの一部費用負担）やセンターフィーを要求されることがある。その率は不当とはいえないまでも、利益を多少圧迫されることはある。ユニフォームに比べてアパレルのインポートものは手形のサイトが180日程度と、長いものもある。社内コンプライアンス委員会を開催して、法令遵守は徹底している。洗濯取扱表示、アゾ染料の件などでの問題は発生していない。
25	田村駒株式会社	「基本契約書」は、販売先は対アパレルは先方フォームで、その他は自社フォームで7～8割は締結している。仕入先である国内の加工場（染工場、縫製工場）は全て締結しているが、その他の仕入先は国内からの製品買いが少ないため特別には締結していない。海外からの仕入が9割で委託加工基本契約書を締結している。海外仕入先との「基本契約書」はないが個別の「発注書」はある。GMS以外の販売先からの「発注書」はほぼ有り、概ね「発注書」の内容は守られていると思われる。GMSはPBについては「発注書」があるが、引き取りについては残された場合の不安感はある。当社は最終的には引き取りにもらっているが、完納までは少し時間が掛かる。手形のサイトは、販売先で中京地区は長い手形の先がある。仕入先は、原料で90日から120日手形で支払い、加工先は現金払い。「歩引き」は名岐地区に1～3%の先がまだあるが、取引は減少している。関東圏はなくなった。GMS関係のセンターフィーは不当な率ではなく、逆に利用した方が安いと思われるケースもある。仕入先への「下請法」は遵守しており、常に社内の管理部がチェックしている。	「基本契約書」は、販売先は対アパレルは先方フォームで、その他は自社フォームで7～8割は締結している。仕入先である国内の加工場（染工場、縫製工場）は全て締結しているが、その他の仕入先は国内からの製品買いが少ないため特別には締結していない。海外からの仕入が90%で委託加工基本契約書を締結している。海外仕入先との「基本契約書」はないが個別の「発注書」はある。GMS以外の販売先からの「発注書」はほぼあり、概ね「発注書」の内容は守られていると思われる。GMSからの正式な「発注書」はPBでもなく、メールで色サイズ別の数量が来る程度。GMSへの納入は一回で全部出荷されるわけではなく分納になる。当社は未引取りは最近はないが、完納までは少し時間が掛かる。手形のサイトは、販売先で中京地区は長い手形の先がある。和装関係は180日サイトの先があるが、サイトを短くしてくれない先とは取引を減らして行っている。仕入先は、原料で90日から120日手形で支払い、加工先は現金支払いである。「歩引き」は名岐地区はまだあるが取引は減っている（歩引き1～3%）。関東圏はなくなった。GMS関係のセンターフィーは不当な率ではなく、逆に利用した方が安いと思われるケースもある。仕入先への「下請法」は遵守しており、常に社内の管理部がチェックしている。

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
26	株式会社 チクマ	「基本契約書」は、主要販売先及び仕入先とは締結しており、新規取引先とは全て締結するよう心掛けている。国内縫製工場の一部はスポット契約の場合もあり、「基本契約書」は未締結先もあるが、今後は締結に努めたい。海外の協力工場との「基本契約書」も、今後も継続して完備していく。「発注書」と注文請書はガイドラインに沿ってしっかりと対応している。「歩引き」は販売先で数社残っていたが、「歩引き」無し口座と、「歩引き」有り口座に分類し、段階を経て対応。近々には「歩引き」ゼロの予定。仕入先への「歩引き」は無し。支払いについては、縫製工場への工賃は現金支払。生地メーカーへは、契約通りの対応を行っている。「下請法」対象の取引先へは、法律を遵守し対応している。発注は、大手仕入先へはオンラインがメイン。受注はFAX・メールが依然として多い。業界全体では、現状では各社各様。今後共通化による効率向上に努めたい。	主要販売先及び仕入先とは「基本契約書」は締結しており、新規取引先とは、「基本契約書」の締結を行うよう心掛けている。縫製工場とは、「発注書」と注文請書は取り交わしているが、契約未締結先は、締結に努めたい。「歩引き」は販売先で数社残っていたが、合意のもと、段階を経て廃止を実行し今期に完了予定。仕入先との「歩引き」取引はなし。支払いについては、生地及び付属メーカー、及び縫製工場に対し、適正な条件で対応している。「下請法」対象の取引先へは、法律を遵守し対応している。発注はオンラインがメインだが、受注は大手取引先以外では、FAX・メールが中心である。業界全体として共通化による効率向上を求めたいが、現状では各社各様。ただし、効率化の余地はあると考える。
27	蝶理 株式会社	「基本契約書」は販売先アパレルとは先方フォームにて殆どの取引先と、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にてほぼ全ての取引先と締結が出来ている。「歩引き」は、販売先が当社に支払う際「歩引き」をしる先が社残るが、その他の販売先及び仕入先との「歩引き」は存在しない。支払いでは過去は120日手形が存在したが現在では新規先を含め90日手形へ期間の短縮を行っている。また、加工先へは毎月末締め翌月末現金の支払いとしている。アゾ染料の規制に対応した不使用宣言書の提出を徹底させているが、その不使用宣言書の確かさは課題であると認識している。会計基準は現在日本基準を採用しているが「国際会計基準(IFRS)」導入に向けては数年前から準備を進めている。	「基本契約書」は対アパレルとは先方フォームで締結。それ以外の販売先とは「取引ガイドライン」の契約書に準拠した自社フォームで締結している。仕入先とは、委託加工基本契約書の内容を改訂し改めて二百数十社と再締結済み。また、委託加工基本契約書の締結を新規先の口座開設の条件としている。新規仕入先との取引条件は、すべて手形サイトは90日としている。既存先は「下請法」に該当する場合は都度見直ししており、120日手形を90日手形へ改訂している。加工先へは、月末締め翌月末現金支払いとしている。販売先の「歩引き」については裏地系の中小卸(副資材メーカー)からの「歩引き」は残っている。仕入先への「歩引き」、及び不当な金利引きはない。センターフィーは子会社がGMSからの各店配送に係る物流費を徴収されているが、取引開始時の基本契約で取り決めとなっている。GMSによりその比率はまちまちで、2014年実績では1~3%と幅がある。EDIについては、大手アパレルとは個別に対応しており、大手仕入先とも個別に仕入、請求データのEDI化に対応している。
28	帝人フロンティア 株式会社	「基本契約書」は自社のフォームで提案し、概ね締結している。先方のフォームをベースに締結することもある。取引先の意向により、締結出来ない先も若干あり。顧客管理は各営業部署に委ねているケースも一部あるが、全社的には契約締結を基本条件にしている。新規販売先の口座開設には契約締結を条件にしているが、一部例外も認めざるを得ない場合もある。仕入先については基本的には当方のフォームでほぼ締結している。発注書は自社フォームにて発行している。「歩引き」は名岐地区に若干数残っている。継続取引の観点から廃止予定はなく、当面継続せざるを得ない。仕入先に対する「歩引き」は全廃した。手形については、150日程度の長期サイトの販売先は多少残っている。仕入先には手形レスのファクタリングを推奨している。手形サイトは概ね60~90日。海外は現金、L/CATサイトが大半。旧NI帝人商事と旧帝人ファイバーのシステムを2015年4月に統合し、順調に稼働している。FAXや電話での受注は少ない。メールでの発注は増加傾向。	「基本契約書」は、販売先は基本的に自社フォームでの締結に務めている。対アパレルは先方フォームでの締結を求められるケースもあるが、社内ルールに基づき公平な内容で締結している。仕入先は自社フォームで全て締結。「発注書」も自社フォームで発行している。手形サイトは古い取引の販売先は長い手形のままの先もあるが、素材は90日、製品は60日~90日が平均的なサイトである。「歩引き」は、販売先は名岐地区は一部残っているがほとんどない。仕入先は一切ない。金利引きは、販売先はファクタリングが増えており適正な市場レートで設定されている。「下請法」に関して社内での勉強会は随時おこなっている。また人事部CSR課が「下請法」及び工場監査(CSR)等も管理・強化している。EDIについては、旧NI帝人商事と旧帝人ファイバーのシステムを2015年4月に統合した。「SCM統一伝票」はオンワードとの直取引においては使っている。
29	豊島 株式会社	「基本契約書」は、販売先約280社と締結済み。仕入先とは昨年同様である。「発注書」の発行状況は、販売先・仕入先とも概ね80%程度の発行状況だと感じている。「歩引き」取引は、販売先で製品取引で1社、生地取引で3社残っている。仕入先に対しては従来より行っていない。手形取引の状況は、販売先からは手形支払が50%、現金支払が50%で、手形サイトは45日~150日で受け取っている。受取手形には電子記録債権を含み、その割合は約60%である。期日現金支払である一括支払信託が減少し、電子記録債権の割合が増加している。仕入先に対しては手形支払が65%、現金支払が35%である。手形サイトは60日~120日で発行しているが、大部分が90日サイトである。これも電子記録債権を含み、その割合は約80%である。社内コンプライアンスについては、コンプライアンス規定の整備を行い、体制強化を図っている。	「基本契約書」は、販売先は240社と締結済み。新規先は基本的に全て締結するようにしている。仕入先との委託加工基本契約書は900社内外と締結済み。仕入先への手形払いのサイトは90日以内としている。「歩引き」は、販売先は生地売りで2社、製品売りで1社から残っている。昨年度からは件数減った。名岐地区も含め、SCM推進協議会会員以外の企業には「歩引き」廃止が浸透していない様に思われる。仕入先に対する「歩引き」は全廃している。センターフィーはあるが不当な率では無い。販売先とのEDIについては、商売が前提となっている場合が多く、個別に対応を行っている。受発注データのやり取りを行っている取引先は現状ないが、発注データをどの段階で預けるかが重要。仕入先については、出荷兼請求・支払のデータ交換を行っている。

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
30	日新実業株式会社	「基本契約書」はスポーツ・洗濯業界での取引先では数社未締結があるが、全体的にはほぼ締結できている。「発注書」は必ず頂いている。「歩引き」は全廃。新規案件は必ず新口座開設することを義務づけ、「歩引き」は出来ない仕組みにしている。支払手形は、素材メーカーは20日締め翌10日起算90日サイトの手形が平均。工賃は現金払いが多い。昔からのお付き合いもあり、受取手形のサイトについては150日がまだ有る。金利引きの要望は無い。電子手形も増えた。直ユーザー売りは現金振込、アパレル売りは手形回収が多い。サンプルについては殆ど有償にしている。受注が決まった時のみ価格はサービス(吸収)させて頂く場合が多い。ユニフォームについての企画の意匠権の所在が不明である。良いデザイナーを育てるためにも適正な企画料は必要。昨年度からの円安などによるコストアップ分は価格転嫁できていない。特に生地単価が10年前から変わっていないのが現状である。但し、以前よりは単価改正に関する話を聞いてくれるようになり、少しずつ進歩はしている。	「基本契約書」はスポーツ・洗濯業界での取引先では未締結がある。「発注書」は必ず頂いている。「歩引き」は昨年1社残っていたが、6月1日から突然廃止されたので全廃となった。新規案件は必ず新口座開設することを義務づけた。支払手形は、素材メーカーは20日締め翌10日起算90日が平均。現金払いが多い。昔からのお付き合いもあり、受取手形については150日もまだある。金利引きの要望はない。電子手形も増えてきた。サンプルについてはほとんど有償にしている。受注が確定した時のみ価格はサービスとさせていただきます場合が多い。ユニフォームについての企画の意匠権の所在が不明である。デザイナーを育てるためにも適正な企画料は必要。リバースオークションは下火となっている。
31	豊田通商株式会社	「基本契約書」に関し販売先は相手先フォーム、仕入先は自社の基本契約書フォームにて全ての取引先と契約を締結している。新規の取引口座の開設は基本契約書の締結を前提としている。契約書の内容はお互いに協議・交渉し、内容によっては個別契約での補填する場合も存在する。「歩引き」及び「金利引き」に関しては企業グループの方針に則り、一切存在しない。支払い関連では一部電子債権手形決済はあるものの原則的には現金としている。法令遵守、CSRに関しては企業理念として全社的に重視しており、特に「下請法」に関連する研修を毎年定期的に行っている。協議会で進める「業界標準システム」構築事業は我が国では企業毎個別のシステム化が進んでおり、非常に導入のハードルは高い。国際会計基準「IFRS」は2017年4月からの導入に向けて準備している段階である。当社は昨年からの参加であるが、協議会への新規参加企業の勧誘は進めてもらいたい。	
32	日鉄住金物産株式会社	「基本契約書」は国内仕入先800社(代行契約先との締結が増えた為)、国内加工工場57社、現状取引がある海外工場300社、海外検品工場3社、と締結済み。支払いサイトについては「下請法」を遵守している。GMS系は適正な率でのセンターフィーがある。「歩引き」については昨年度から変更ないが、取引中止で実質減。現時点で小売り先を含む12社残っている。EDIは事務効率化に貢献している。得意先22社、仕入先12社、営業倉庫・加工工場35社と行っている。アパレル、SPAとはデータ交換が進み、伝票レスが増えている。昨年度、副資材商社向け「発注確認」について、現実的な対応策を立てることが急務であったが、昨年10月から発注履歴が保管されるメーリング・システムを導入した。	「基本契約書」は国内仕入先600社、国内加工工場57社、海外工場133社(現在取引ある先のみ)、海外検品工場3社、と締結済み。支払いサイトについては「下請法」を遵守している。GMS系はセンターフィーがある。「歩引き」先については昨年度から変更ないが、取引中止で実質減。現時点で17社残っている(SCM推進協議会非会員、関係が多い)。EDIは事務効率化に貢献している。得意先22社、仕入先12社、営業倉庫・加工工場35社と行っている。アパレル、SPAとはデータ交換が進み、伝票レスが増えている。
33	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」の締結は販売先とは約90%程度できている。対アパレルとは話し合いの上、使用する契約書のフォームを決めて内容を調整しながら最終合意の上締結している。「基本契約書」の締結できない販売先とは個別発注書でカバーしている。仕入先とは継続取引先に対して概ね自社フォームでほぼ締結しているが、書面の内容で双方合意に至らず締結できていない先が数社ある。販売先からの「歩引き」・歩積みは少し残っており、双方の取引交わっている契約に沿ったものとなっている。仕入先への「歩引き」・歩積みは無い。当社の支払い条件は、月末締め翌月末日払いが基本で、工賃は現金払い、手形の場合はサイト90日を厳守している。GMSのセンターフィー(各店配送費)については極端に公正を欠くものは無いと認識している。ここ数年、各営業現場にて「下請法」の研修を実施しており、新人研修でも教育項目の1つになっている。取引情報のEDI化については、約10社の取引先と個別に対応している。	「基本契約書」の締結は販売先とは約90%程度できている。対アパレルとは双方話し合いの上どちらのフォームを使用するか決定して、内容を調整しながら最終合意の上締結している。「基本契約書」の締結できない販売先とは個別請求書(裏書条項記載)で対応している。仕入先とは継続取引先に対して概ね自社フォームでほぼ締結しているが数社のメーカーとは書面の内容で双方合意に至らず締結できていない。「歩引き」・歩積みは数社程度残っているが、双方の取引交わっている契約に沿ったものである。仕入先への「歩引き」・歩積みはない。当社の支払い条件は、月末締め翌月末日払いが基本。手形の場合はサイト90日を厳守している。GMSのセンターフィー(各店配送費)については極端に公正を欠くものは認識していない。この数年間は各営業現場にて「下請法」の研修を実施している。尚、毎年、自己点検等で期中にサンプルを抽出してチェックを実施している。業界標準プラットフォームの推進は業界の一部企業だけで共有化を進めてもなかなか進まないと思われる。幅広く小売企業の全面的な理解を得て導入することが肝要と考える。
34	三井物産アイファッション株式会社	「基本契約書」は、販売先はほぼ100%締結済み。アパレルは先方フォームで締結しているケースが多い。仕入先とは基本的に自社フォームで締結している。海外仕入先は個別契約書での対応がほとんどである。「歩引き」は、販売先も仕入先も無い。支払いサイトは、締め後30日現金払い、出荷ベースでは60日以内としている先が多い。手形決済は無い。下請法適用外の先への支払いサイトは90日～120日のものもある。電子記録債務の活用もしている。金利引きは無く、支払手形は発行していない。「下請法」遵守については、例年同様、eラーニング、社内セミナー、取引実態に合ったQ&Aをイントラネットで配信。内部監査部で下請法遵守を中心に引き続き監査が行われている。情報共有化に関する取り組みについてはアパレルと個別に対応している。現状OEM取引が中心であり、当社から先頭きってアパレル、仕入先を先導するのは難しいと考える。	「基本契約書」は、販売先はほぼ100%締結済み。アパレルは先方フォームで締結し、仕入先とは基本的に自社フォームで締結している。海外仕入先は個別契約書での対応がほとんどである。「歩引き」は、販売先も仕入先も無い。支払いサイトは、締め後30日現金払い。出荷ベースでは60日以内としている。金利引きの先はない。「下請法」遵守については、昨年同様、eラーニング、社内セミナー、取引実態に合ったQ&Aをイントラネットで配信。内部監査部で下請法遵守を中心に引き続き監査が行われている。情報共有化に関する取り組みについてはアパレルと個別に対応している。OEM中心である以上、当社から先頭きってアパレル、仕入先を先導するのは難しいと思う。

	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
35	三菱商事株式会社 (三菱商事ファッション株式会社)	「基本契約書」は、販売先とは自社フォームで締結するのが大半で、締結出来ていない先とは個別契約書でカバーしている。仕入先についても「基本契約書」の締結を原則としている。海外仕入先とは個別契約書で対応している。仕入先への歩引きは1社のみで残っているが、近々解消見込。売先からの歩引きは数十社ある。解消する方向で協議しているが、売先側の事情で解消に至っていない。歩積みはない。仕入先への支払い条件は、工場や副資材メーカーに対しては月末締め翌月末支払い現金、が大半である。また「下請法」に基づいた支払いサイトになっている。取引情報のEDI化は大手取引先とは個別に対応している。「新取扱い表示記号への変更」や「有害物質を含有する家庭用品の規制に関する法律の一部改正(アゾ化合物)」については、社内の品質管理部で対応している。	「基本契約書」は、販売先とは自社フォームで締結するのが大半で、締結出来ていない先とは個別契約書でカバーしている。仕入先についても「基本契約書」の締結を原則としている。海外仕入先とは個別契約書で対応している。仕入先とは「歩引き」、歩積みはない。仕入先への支払い条件は、工場や副資材メーカーに対しては、月末締め翌月末支払い、現金が大半である。また、「下請法」に基づいた支払いサイトになっている。「下請法」の遵守については、三菱商事ファッションの現場に対して、本体の法務部が講習会を年1回開催している。取引情報のEDI化は大手取引先とは個別に対応している。「標準プラットフォーム」は、アパレルが共通で導入し、これを使わないと取引が出来ない、という流れでないか、と考える。
36	モリソン株式会社	「基本契約書」は、販売先は前年比29件増の251件と締結済み。新規先とは原則その都度締結するようにしている。仕入先との契約は自社フォーム作成済みで、今期から締結を進めている。個別の「発注書」はある。「歩引き」は、販売先の産業資材(漁網)関係には残っており、手形サイトで180日～210日の先もあるが例外といえる。それ以外の取引先は通常90日～120日が多い。現金取引も増えている。漁網以外の繊維の製品の取引先でも「歩引き」は残っているが、取引先の1割以下である(ホームセンターやGMS)。GMSではセンターフィーがあるが、その率は微妙で高いか低いかの判断が難しい。広島・備後地区のユニフォームアパレルとの取引においても180日～210日の手形サイトが長く(産地の特性)、交渉しても変わらない先とは取引止めていく方針を継続している。仕入先への「歩引き」は撤廃済み。支払いは、「下請法」該当先には90日以内の手形にしている。コンプライアンスに関しては社内で研修会等で研修を実施している。EDI対応しなければ取引できないアパレルとはその都度、個別にEDI対応を行っている。社内システムは、各部署のその業態に合ったシステムで運用している。	「基本契約書」は、販売先は前年比15件増の222件と締結済み(実際使っている口座500件中)。新規先とは原則締結するように徹底している。仕入先との契約は自社フォーム作成中で来期から締結を徹底して行く。個別の「発注書」はある。「歩引き」は、販売先の産業資材(漁網)関係には残っており、手形サイトで180日～210日の先もあるが例外といえる。それ以外の取引先は通常90日～120日が多い。漁網以外の繊維の製品の取引先でも「歩引き」は残っているが、取引先の1割以下である(ホームセンターやGMS)。GMSではセンターフィーがあるがその率は微妙で高いか低いかの判断が難しい。備後地区のユニフォームアパレルとの取引において180日～210日の手形サイトが長く(産地の特性)、交渉しても変わらない先とは取引止めていく方針。仕入先への「歩引き」は撤廃済み。「下請法」該当先には90日以内の手形にしている。しまむらとは受発注含めたEDI化を行っており、EDI対応しなければ取引できないアパレルとはその都度、個別にEDI対応を行っている。
37	清川株式会社	「基本契約書」は、大手販売先・大手仕入先とは先方フォームでほとんど締結済みで、それ以外の販売先・仕入先とは自社フォームで締結済みである。「発注書」の発行状況は、仕入先に対してはほぼすべて発行している。また、販売先からは半分程度発行されていて、それ以外はメールでの発注が多い。「歩引き」取引は、販売先については一向に改善しているとは言いが、特定地域の取引先の多くは「歩引き」を行っている。業界全体で足並みを揃えて「歩引き」制度廃止を訴えていく必要がある。手形取引の状況は、販売先からは手形支払が60%現金支払が40%で、手形のサイトは90日～210日となっている。仕入先に対しては手形支払が50%現金支払が50%であり、サイトは90日～150日で発行している。また、将来的には電子手形への移行を検討している。	「基本契約書」は、大手商社とは先方フォームで締結しているが、その他の販売先及び仕入先に対しては未締結。ただし、製品売買の場合と海外取引先とは締結している。また、「発注書」(個別契約書)は結んでいる。「歩引き」は、最も酷いもので210日サイトで3%引きのものがある。他にも3%程度の「歩引き」は残っている。仕入先に対しては行っていない。最近、大手先はコンプライアンスを重視する傾向にあるのは感じているが、クレームの際、製品の上代で補償するよう要求されるケースもあり、10数万円の売上に対して要求額が1000万円を超えた事例もある。その他、売上協力を要請される等、取引上問題だと思われる事もある。今後は「基本契約書」の締結を積極的に進めて行く。アゾ染料は、当社で扱っている物には基本的に使われていないと思っている。
38	清原株式会社	「基本契約書」は、販売先とは相手先フォームで締結済み。仕入先とは自社フォームで、主要仕入先より順次締結しており、現在98社と締結済みである。「発注書」の発行状況は、販売先、仕入先ともにほぼすべて発行されている。「歩引き」取引については、販売先からはまだ400社程度残っている。また仕入先に対しても60社程度残っているが、これについては、2019年3月を境に廃止する予定である。販売先からの「歩引き」は、この協議会に加入している企業については2014年度に廃止、改善された。また電子決済等への移行に伴い廃止された先もある。仕入先に対しては「下請法」遵守の方針に則って、順次廃止していく。また新規取引先に対しては行っていない。その他、GMS等のセンターフィーの負担が大きく、その中の一部の先では、割戻しの名目で「歩引き」が残っている。手形取引の状況は、販売先からは手形支払が13%、現金支払が87%で、サイトは55日～200日で受け取っている。ユニフォーム、ワーキング関連の販売先で、長いサイトの手形がある。仕入先へは、手形支払が76%、現金支払が24%で、サイトは60日～150日で発行している。サイトの長いものは売買があり、先方とサイトを合わせているケースである。	「基本契約書」は、販売先とはほぼ締結終了。新規取引先とは、先方の要請に基づき、その都度結んでいく。主要仕入先135社(仕入総額約80%)と締結済み。発注については、自社システムを使って行っているが、一部クラウドを活用する方式に変え始めた。「歩引き」取引は、一部の地域の商慣習として残っていて、まだ全体の30%くらいはあるのではないかと。ただし、このSCM推進協議会会員の大手先は、この慣習を変えてくれている。受取手形のサイトは90～180日。総じてメンズ業界及び名岐、岡山、福山地区などが長く、210日のものもある。コンプライアンスは、中小企業庁の指導もあり、コンプライアンス体制のチェックリストを作成し、社内管理を行った。また、コンプライアンス関連のセミナーに社員を参加させ、啓蒙を行っている。

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
39	株式会社三景	「基本契約書」は、古くからの取引先に対しては、現時点での契約書締結は難しい面もあるが、「基本契約書」を交わせる先に対しては随時実行している。また、契約書ではなく取引先申請書という形で取引に必要な事項について双方の間で合意を得ている形態もある。「発注書」の発行状況については、販売先からはほぼすべて発行されているが、まだ若干電話による発注も残っている。仕入先に対しては自社システムからの発行なので、必ず発行されている。「歩引き」取引については、販売先からのものがまだ数社残っていて、当面継続の見通しである。また仕入先の間でも数社残っているが、これは取り組み上、双方にメリットがあると判断している場合で、これも当面継続する見通しである。手形取引の状況について、サハの多くは90日～120日であるが、随時交渉を行い手形取引から現金化への移行は進んでいる。然しながら210日という長期サハが残っている実態もある。社内コンプライアンスについては、法務部のもと各部門にコンプライアンス委員がおり、4半期に一度コンプライアンス会議を開催するなどの体制を取っている。	「基本契約書」は、販売先のアパレル、商社とは締結しているが、縫製工場及び海外の取引先とは締結できていない。仕入先については、ほぼ締結している。また、仕入先に対する自社フォーム「発注書」の発行は徹底して行っている。逆に受注に際して、先方より「発注書」が発行されないケースはまだ残っている。「歩引き」は、全体的には減る傾向にあるが、昨年との比較ではあまり変化がない。手形のサハも120～150日のものが残っており、最長は210日。コンプライアンスに関しては、内部監査部、法務コンプライアンス部を中心に、月1回の社長招集、年4回の社内啓蒙、情報共有を行い、引き続き管理を徹底している。
40	島田商事株式会社	「基本契約書」については、国内主要仕入先とはほぼ締結済みで、販売先については相手先フォームでの契約書となるため、契約内容を検討しながら、合意できるものは締結している。「発注書」の発行状況は、仕入先に対してはすべて発行しているが、販売先からは半分程度である。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当社で資材明細を作成し、承認を得る方法で発注が成立している。「歩引き」について、販売先では63社残っていて、当面は継続される見通しである。また、仕入先に対しても40社残っている。ただし、下請法を遵守し、該当仕入先については撤廃している。手形取引の状況について、販売先からは手形支払が53%現金支払が33%で、サハは90日～180日で受け取っている。仕入先に対しては、手形支払が55%現金支払が40%で、サハは60日～150日で発行している。いずれの場合でも手形支払には電子記録債権が含まれている。当社から相手先に対して理不尽な要求は一切行っていないが、販売先については200日を越える長期手形で、かつ金利引きを行う先が一部存在していることは問題であると感じている。	「基本契約書」は、昨年作った自社フォームの契約書を使い、主要仕入先に対して締結を要請して、かなり進んだ。販売先とはアパレル、商社からは先方フォームでの締結要請はあるが、縫製工場からはない。以前からの先方フォームの契約書の中には、必ずしもフェアとは言えない内容のものも多く、結果的に締結できていないケースもある。「発注書」は、アパレル、商社によって違いはあるが、正式なものとは発行されていないことが多い。手形のサハや「歩引き」の問題は全く変わっていない。酷い例では、220日サハで2%引きで、現金の場合は5%引きの先がある。仕入先に対しては「下請法」に違反するような行為はしていない。「下請法」該当先以外でも支払い手形は90日。コンプライアンスに関しては、本社経営企画部で一元管理し、必要であれば顧問弁護士に相談するなど対応している。
41	テンタック株式会社	「基本契約書」は、販売先とは80社、仕入先とは30社締結している。特に新規取引先とはできるだけ締結するようお願いしている。発注書は自社の発注システムから発行され、全て発行している。また販売先からもほぼ全て発行されている。「歩引き」取引については、仕入先に対しては全廃しているが、販売先からは、古いデータも含めるとまだ200社程度残っている。今後も当面継続される見込みであるが、無くしていけるよう先方とは交渉していく考えである。決済方法については、販売先からは手形が40%、現金が60%で、サハは60日～150日で受領。150日サハの手形を発行している先とは、サハを短縮してもらうべく今後交渉予定である。仕入先に対しては手形が60%、現金が40%でサハは90日で発行している。「取引ガイドライン」の内容が浸透してきているという実感はあり、取引先も以前に比べグレーな部分は少なくなってきたと感じる。RFIDへの対応で業績を伸ばすことが急務であり、今年から来年にかけて数億枚規模で受託対応できるよう環境を整備している。	販売先との「基本契約書」は、縫製工場、商社中心に締結。特に縫製工場とは極力締結するようにしている。仕入れ先とは締結していないが、「発注書」を自社フォームで発行しなければ仕入計上できない仕組みになっている。これが個別契約書の位置づけになっている。販売先からの手形の一部に長いサハが残っているが、基本的にはコンプライアンス遵守の取引になっている。また、仕入先に対して120日手形で支払っているところもあるが、90日に短縮するよう、社内で協議中。「歩引き」取引は行っていない。また、販売先からの「歩引き」もなくなってきた。システムを使つてのやり取りは、先方のシステムに個別に対応するケース、電話回線で発注を貰うケース、自社のシステムを利用して貰うケース等さまざま存在している。
42	ナクス株式会社	「基本契約書」の締結は、主要販売先との間で約30社と締結。また仕入先とは自社フォームで約60社と締結しており、徐々に進めている。「発注書」の発行状況は、仕入先に対してはすべて発行しており、また販売先からもほぼすべて発行されている。「歩引き」取引は、仕入先に対しては行っていないが、販売先からのものは変わらずに残っていて、当面継続されていく見通しである。無くして貰うよう交渉しても、先方のトップの意向であったり、社内の決まりで変えられないと言われることもある。手形取引の状況は、販売先からは手形支払が30%、現金支払が70%で、サハは30日～165日で受け取っている。仕入先に対しては手形支払が60%、現金支払が40%で、サハは120日で発行している。その他、古くから付き合いのある先とは半金半手のようなケースもある。社内のコンプライアンス体制は、会社の規定としては未整備だが、基本的に各法令遵守には努めている。	当社では、以下の3つの理由から「基本契約書」の締結は行っていない。①縫製メーカー単位では件数が膨大で、登録・管理が煩雑になることが想定される。②口座確認の際、基本条件確認書(支払条件・サハ等)を確認する簡易的な内容で確認している。③回収に際し、倒産以外で訴訟等大きなトラブルになるケースは稀で、大事に至る場合はメインの契約を行うアパレル企業へ都度相談を行う。これに従い、国内取引先とは補充的な意味で、②の取引申請書を作成している。今年から国内新規取引先の場合、先方の捺印を社判に変更した。海外取引の場合は商社、工場との3社間覚書を交わしている。「歩引き」は、尾州以西の販売先からのものが残っている。「歩引き」をなくして貰うよう先方と交渉しているが、現状では断られている。受取手形のサハは、一部に120～150日のものがあるが、大手販売先は「下請法」の範囲内になっている。RFIDは、今年も新たに数社導入予定で、徐々に広がっている。「標準プラットフォーム」の導入は期待できる反面、現在、受発注・項目、仕様の多様性への対応がセールスポイントでもある為、統一スキームになった場合の商材の低価格化の懸念、業務受託の差別化課題があると思われる。

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
43	株式会社 フクイ	「基本契約書」は、主要アパレル企業とは締結しているが、必ずしも継続取引とは限らない縫製工場との締結については難しい状況である。その場合、自社規定の取引申請書に取引条件を記載してもらうことで取引を開始している。一方、仕入先に対しては「下請法」を遵守し、主要な取引先とは「基本契約書」を締結済である。「発注書」の発行状況は、仕入先に対してはすべて発行しているが、販売先からは半分に満たない発行状況である。先方からの口頭やメールでの発注に対しては、確認のメールを送ることで発注書代替とする場合がある。「歩引き」については、昨年に引き続き仕入先、販売先ともまったく無い。支払条件等の状況は、販売先からは手形支払が30%で現金支払が70%。受取手形のサイクルは90日～120日である。また、仕入先に対しては手形支払が50%、現金支払が50%で、手形のサイクルは「下請法」を遵守した運用で90日で発行している。社内コンプライアンスは、社長を中心に各部署の責任者が出席するコンプライアンス管理委員会を設置して定例開催しており、管理に努めている。	「基本契約書」は必要に応じて締結しており、現在は取引量全体の30%が締結済み。販売先とは、取引開始時に自社規定の取引申請書に取引条件を記載している。仕入先に対しては、自社の取引条件が記載された取引申請書に必要事項を記入し、自社システムに登録してから取引を開始している。その際、自社規定の「発注書」を必ず発行している。「歩引き」取引は行っていない。販売先から「歩引き」されるケースもない。取引全体の80%は自社開発のWEBシステムを利用してもらい受注している。その他EDI取引は販売先の要請に個別対応を行っている。「SCM統一伝票」は販売先の数社で活用している。JIS絵表示変更については、日本アパレル・ファッション産業協会が構築している取扱絵表示検索システムと販売先が独自に構築するマスター管理のどちらにも対応すべく、仕組み、体制作りの準備を進めている。
44	丸和繊維工業 株式会社	「基本契約書」は大手アパレルとはほぼ締結。新規取引開始時は「基本契約書」締結は必須としている。「発注書」の発行は徹底しており、仮発注書も認めていない。発注はメールかFAXが多い。仕入先との「基本契約書」もほぼ締結している。「歩引き」については仕入先はない。販売先からの「歩引き」も今は全くない。要望を受けても断る。以前はアパレルの倉庫代行的業務もあったが、今は長期在庫もない。また、発注頂いた製品は全量引き取ってもらっている。仕入先からの請求は、着荷日計算で支払い条件は20日締め翌10日現金払い。100万円以上は手形払いを基本としている。100万円を超えた手形を現金にて支払う際、法定金利内の金利を引いて支払う場合がある。その際、双方協議の上覚書を取り交わす。販売先については手形と現金の両方があり、サイクルは長期でも120日。	「基本契約書」は、販売先のアパレルとは先方フォームで締結している。素材の仕入は、100万円未満は現金払い、100万円超は90日手形。外注加工は現金払い。覚書を交わしている相手先から要請があった場合、法定内で金利引きをして現金で払うことはある。「歩引き」で1社だけ残っていた先とはなくすることができた。仕入先に対しては行っていないので、「歩引き」は全廃できた。一般的に理不尽な取引はなくなってきていて、良い傾向にあると思う。アパレル個別のシステムを使つての受発注、出荷情報のやり取りは従来通り。自社システムとのインターフェイスは行っていない。アゾ染料、取扱絵表示の変更、法令遵守に関しては、社内との関係部署で対応している。
45	クラレトレーディング 株式会社	新規取引先とは必ず「基本契約書」を結んでいる。昔からの取引先では締結していない先もある。定期的に未締結先のリストアップにより締結督促を現場サイドには指示している。電話での受発注はない。「歩引き」は販売、仕入先ともない。昨今は「歩引き」をしない企業との取引に必然的に絞られつつある。在庫については基本的に受注生産なので問題は発生しないが、ユーザーサイドの需要予測に基づき当社のリスクで見込みで抱える在庫はある。販売先との手形サイクルはほぼ90日～120日。例外的に150日、180日も残っている。短縮する努力はしている。仕入先への支払いは殆どが翌月現金。「下請法」などのセミナー参加の促進、社内周知には力を入れている。「下請法」該当企業をリストアップし決済条件などの個別チェックを適宜行っている。	販売先の中には「基本契約書」を締結していない先は残っている。「発注書」の発行は仕入れ販売とも必須としている。電話での受発注は原則受け付けていない。販売先との手形サイクルは概ね150日以下に収まっている。取引先との個別EDIは多い。「FISPA標準プラットフォーム」については大手アパレルが採用すれば追随する企業が出てくると思う。円安の影響は大きく受けている。価格転嫁の要請をしても、アパレルやメーカーには理解頂いているが、エンドユーザーの理解はなかなか得られない。衣料繊維事業全体としては輸入2、輸出1の割合である。輸出については引き合いが自然に増加している部分がある。「下請法」については遵守を徹底している。
46	東洋紡 株式会社 (東洋紡スペシャル ティズトレーディング 株式会社)	新規取引先は社内ルール上「基本契約書」なしには取引を開始できないが、スポット契約では「発注書」を持って契約としている。販売先については相手先フォームをベースにほぼ全部締結している。昔からの取引先はほぼ締結。仕入先についても当方のフォームにてほぼ全て締結。「歩引き」については、販売先2社とは全ての取引先と「歩引き」しているからとの理由で未だ残っている。仕入先については全廃している。手形サイクルは、販売先では90～120日が主流。仕入先との手形取引は少なく、大半は期日指定現金払い。長いサイクルが慣習的には残っており、実際の所、使用資金も大きいので現金だけの取引は難しいと考える。法令遵守については社内では厳しく行っており、内部統制についてのテストを毎年実施している。在庫については基本的には全量引き取っている。	新規取引先は全て「基本契約書」を締結している。社内ルール上取引開始時には必須。スポット契約については、個別発注書に全条件を記載した上で必ず発行している。全取引先と「歩引き」しているからとの理由で「歩引き」をされている取引先が2社ある。1社はSCM推進協議会会員。先方も廃止しようとの意識はある。もう1社は非会員の福山のユニフォーム関係の会社。決済条件については新興産業との合併時に新興産業の決済条件を踏襲。東洋紡時代の生地売り(商社への販売)は出荷日計算90日手形か期日キャッシュ。在庫については基本的には全量引き取って頂いているので残らない。法令遵守については厳しく教育している。内部統制や商標を中心に毎年テストを行っている。シミュレーションではなく、実際に処理をした伝票など現物を使用しておこなっている。

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
47	東レ株式会社	「基本契約書」は全て締結している。「基本契約書」なしでの取引は認められない。「歩引き」については仕入れ、販売にかかわらずありえないと許されない。決済条件は仕入先は原則60日現金決済。販売先は大手商社とは手形も残るが90日期日指定現金決済も増加している。手形取引から現金決済への流れがあり、手形決済は徐々に前時代的な決済にかわりつつある。eラーニングで各階層むけに法務的な教育(知財、下請法、独禁法 企業倫理、法令遵守、安全保障貿易管理など)を実施しているが、社員の末端までどう浸透させるかが課題。各部門、監査部と各スタッフ部署が中心となつての支援のもと、グループ内部統制自己点検・相互点検制度が本年より本格導入された。必要な事務処理は全て明文化している。流通在庫の実態はわからないが、国内の生産キャパシティが縮小している実情から、商社がもう少し在庫リスクは担ってよいと考える。	繊維事業の取引においては、すべて「基本契約書」を結んでいる。「歩引き」取引はない。ただし、関係会社が関係している委託加工先(特に海外)も非常に増加しているので「下請法」の遵守状況も含め更に注意を払いたい。仕入れ先は60日現金決済、販売は大手の場合90日手形が基本。円安、エネルギー、一部の原料高騰に関して、特に染工場の環境が厳しいと認識している。値上げ要請を受けた場合は真摯に対応・協議している。「下請法」が取引上関係する部署については、法務部による年2回実態調査が行なわれている。全社員向けに下請法・独禁法・法令遵守・CSR等に関するeラーニングを活用した教育や研修講座が適宜実施されると共に職場単位の定例会議を通じて、情報共有化を図っている。本年度後半から内部統制に関して、新たなチェック体制、仕組み作りがスタートし、来年度より運用される予定。一般経費や様々な仕入処理についても、必要な添付バウチャー、伝票類の厳正化を経理部を中心に運用強化している。
48	中伝毛織株式会社	「基本契約書」は概ね結んでいる。販売の場合、契約書の内容に「いつでも返品可能」など片務的な取り決めとなる場合があり、課題となっている。また取引先が増加すると印紙代が莫大になる点も課題。当社では「歩引き」は一切ないが、尾州地区では岐阜のメンズと中堅のアパレルで「歩引き」の慣習が残っているようである。決済条件は、販売先については、商社は期日指定現金またはサイト90日手形。出荷指図がこないと起算されない点が問題。発注書から出荷指図までのタイムラグ分が在庫として眠ることになる(仕切り預かり)。長い場合は1年以上在庫として抱えることもあり、1割～2割が1年以上残る。生機を含めて引き取りのルールについてガイドラインの内容を再検討願いたい。また、小売り、アパレルからは商社経由でなく、取引のない縫製工場(日本)に契約、出荷を直接してほしい旨の要請が増えている。その際当初の契約条件が変更されていることさえある(なかには「歩引き」条件が加わることさえある)。また、与信の関係から手形から現金決済に変更しなければならないこともあり、その場合万一縫製工場が焦げ付いた時に保証問題が発生する懸念がある。入金確認後の出荷は、生産上のタイムラグで生じる経費負担が縫製工場にしわ寄せされることになり、当社と縫製工場とが結果的に下請け取引の関係になる場合もある。	「基本契約書」は当社はほぼ完全に締結されている。一般的に「基本契約書」の内容は販売先の担当者も内容を知らないケースが多く、さらに「基本契約書」の内容が発注者側に優位になりすぎている例も多い。特に、瑕疵担保、保険、検査についての項目などが発注者優位の文面が多い。クレームがあったら永遠に対応することなどひどい例もある。中小零細企業では1-ガールチェックなどでできないのが実態。当社では「歩引き」は一切ないが、尾州地区では岐阜のメンズと中堅のアパレルで「歩引き」の慣習が多く残っている。中堅のアパレルには、出荷されるまでは長期で在庫を持たせて、出荷後は短期サイトとしている企業があるとも聞く。昨年来、原材料やエネルギー高騰に価格転嫁が追いついていない。羊毛については価格転嫁は相当数の原価アップに対して半分もできていないのが現状である。染料についても中国輸入部分が環境基準規制問題などで高止まりしている。
49	日本毛織株式会社	「基本契約書」は仕入先とは下請法に準じて全て締結。販売は8割近くを3グループ商社に集約。「基本契約書」は当然締結している。スポット契約の先とは「発注書」のみで対応しているが、問題はない。メーカー、アパレル、百貨店間での見本費についてのルールにはその都度取り決めているが、見本費を負担いただいている先は徐々に増加している。受注した在庫は全量引き取っていただくのを基本としているものの、在庫保管期限のルールについては再検討が必要で、1年を期限とするのが現実的と考える。「歩引き」は昨年から完全になくなった。決済条件は販売先は出荷日締45日目起算60日手形が基本。仕入先は手形、現金もあるが、特に問題はない。手形取引では、販売商社にはリスクを背負っていただいている面がある。受発注については3社とはEDI、総合商社とはメール・FAXが多い。	仕入先との「基本契約書」は全て締結。販売先は特定販売商社とは締結している。スポット契約先については「発注書」のみで対応しているが問題はないと判断している。「発注書」を発行しないと製品を製造できないシステムになっている。「歩引き」は昨年までメンズの販売先に1社残っていたが取引を止めたので完全になくなった。百貨店などのエンドユーザーは見本費を払わないことが多い。メーカー、アパレル、百貨店間での見本費についてのルールなども取り決めが必要と考える。EDIについては仕入先が3社なのでオンライン接続されているが、その他の取引先はメールとFAXで行っている。
50	三菱レイオン株式会社 (三菱レイオン・テキスタイル株式会社)	「基本契約書」は「取引ガイドライン」の精神に則って締結している。新規の販売先については継続取引の場合契約書は必ず締結している。「仮単価」の運用は禁止。販売先、仕入先に対する「歩引き」「金利引き」はなし。手形決済は減少している。サイトとしては90日～120日が多いが、長期サイト(4ヶ月以上)は販売部長決裁が必要である。手形の割引は原則認めていない。新規仕入先についての手形は少ない。「下請法」については、「下請法」に抵触しないようシステムチェックをかけている。コンプライアンス遵守については全社的に社内教育を強化している。	「基本契約書」は「取引ガイドライン」の精神に則って締結している。販売先、仕入先に対する「歩引き」はない。孫会社のダイヤモードは解散して、機能は三菱レイオンテキスタイルに集約された。「下請法」については社内教育や研修を強化して厳しく進めている。トップのコンプライアンスに対する関心は以前より強い。同業他社との会議は全てデータベース化し、報告者、議事録などきめ細かく整備している。システムに関しては有力アパレルが仕入先も含めたシステムを構築すれば、メーカー、商社、追ってテキスタイル各社とも追随することになる。SCM推進協議会が繰り返し地道な聴き取り調査を実施すること自体に大きな意義があると考えている。

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
51	御幸毛織株式会社	「基本契約書」は「下請法」の対象となる外注先とは全て締結している。「発注書」も必ず発行している。販売先については大手とは「基本契約書」締結済み。自社グループ内企業については「発注書」のみの先もあるが、統制は厳格にしている。「歩引き」は昨年同様3社とは継続。廃止の申し入れは継続的に行っている。仕入先については何年も前に廃止した。「歩引き」する企業にはシーズン終了後の返品をするところもある。販売先の中には、手形サイトが240日(起算からは270日)というのがあり、短縮の要望はしている。平均では180日程度。現金決済も多いが、手形決済は引続き3割程度あり、電子決済も増えている。コンプライアンス遵守に関する制度は徹底されており、外部通報制度も確立している。コンプライアンスマニュアルは毎年最新版に更新している。	「基本契約書」は「下請法」対象の外注先とは全て締結している。「発注書」は必ず発行している。販売先については大手とは締結済み。自社グループ内企業については「発注書」がない場合はあるがグループ内統制はしっかり行っている。外部通報制度などでのコンプライアンスは徹底されている。「歩引き」については販売先で名岐地区のアパレル社と他2社のみ残っている。廃止の申し入れはしているが、反応は悪い。受取手形サイトは振り出しから最大210日の先が残っている。家内労働法についてはあまり認識がなかった。円安における採算悪化とオーストラリアの羊毛価格高騰(食肉へシフトしているため)の対応に追われている。価格転嫁浸透度が課題。アゾ不使用宣言は開始して3年になるが、不使用証明書が必要になるなど手続きは煩雑になっている。
52	ユニチカトレーディング株式会社	「基本契約書」はほぼ締結しており、未締結先に関しては社内でリストアップして締結推進している。社内手続き上、「基本契約書」締結は必須となっている。「発注書」も発行している。在庫の引き取り期限については、取引先との取り決めが必要。滞留在庫は社内会議でチェック、管理している。4半期毎に引き取ってもらうを前提としているが、中には半期(半年)を超えるものもある。備蓄在庫は追加発注に備えるなど取引上やむを得ない面がある。「歩引き」は中京地区の販売先1社あるが、契約書を締結していて問題ない。仕入先への「歩引き」はない。決済条件は、社内の与信審議会を通じて厳しく管理している。回収サイトの長い先は未だある(120日～150日)。新規販売先からの回収サイトは90日が基本。仕入先への支払いは、下請法を遵守している。	「基本契約書」はほぼ全社と締結しており未締結先に関しては社内でもリストアップして締結推進している。社内手続き上、「基本契約書」締結は必須となっている。「発注書」も発行している。在庫の引き取り期限については、取引先との取り決めが必要。滞留在庫は、社内会議でチェック、管理している。備蓄在庫は、追加発注に備えるなど取引上やむを得ない面がある。「歩引き」は中京地区に1社あるが、契約書を締結していない問題はない。エネルギーコストに関しては、ガス単価(石油単価に連動)が下がったこともあり、昨年よりは落ち着いた。円安等のコストアップ分の客先への転嫁は難しい。約半数は転嫁できていない。決済条件は、社内の与信審議会を通じて厳しく管理している。SCM推進協議会の活動のおかげもあり、社内で「歩引き」、歩積みに対しては強く意識するようになった。
53	サカイオーベックス株式会社	「基本契約書」は原則締結しているが、協議会員企業でないアパレル小企業には締結できていない先もある。電話受注はないが、メール受発注は残っている。「歩引き」は名岐地区大手アパレルで残っている。仕入先については、買収した子会社の仕入先に対して一部(金利より高い2%)金利引きを行っていたが是正した。「歩引き」の習慣はインテリア業界では多く残っている。公正取引委員会主催の下請法説明会には営業を中心に毎年参加させている。産元、機屋に対して、法律を知らずに違法行為するリスクを避けたい故である。染料は高止まりしているが、エネルギー、燃料は下がった。価格転嫁は難しい部分もあった。アゾ染料規制は専任を置いて不使用宣言書を発行している。	「基本契約書」は原則締結することとしているが、アパレル会社との取引が急増し締結が後追いになることがある。「歩引き」については「取引ガイドライン」作成時から経営トップの指示で廃止要請を行って以来減少してきたが、インテリア、名岐地区アパレルの一部の会社に残っている。「金利引き」は、当社にはないが、子会社とアパレル企業間で残っている。公正取引協会主催の下請法セミナーには、取引先に縫製工場や機屋も多くあるため営業担当には積極的に参加させている。中国の環境問題もあって原料(染料)は高止まりしている。大幅なコストアップとなっているが、適正加工料金への見直しなど価格転嫁に苦勞している。
54	株式会社トー	「基本契約書」は仕入先、販売先ともほぼ締結している。「歩引き」は仕入先、販売先とも無い。テキスタイルの販売先で一部手形サイトの長いところがあり改善を要請している。サイトの最長手形は90日(翌月起算の120日)。染色加工については、2年を経過しても動かない在庫が少なからずあるため、倉庫のキャパをオーバーし業務に支障が出始めた。引き取りまたは色付けのお願いをしても動かないため保管料をアップしていただく要請をしている。また、テキスタイル販売については在庫の位置付け、運賃負担、見本費用等のあり方に対するルールを議論して頂きたいと思う。	「基本契約書」はほぼ締結している。「発注書」も必ず発行、受領とも行っている。「歩引き」は仕入先、販売先ともなし。かつて尾州地区においては、SCM推進協議会の方針を受け、「歩引き」を行っていた企業に対して「歩引き」廃止に動いた。またそれに連動して長期手形を現金化することも検討した。その際(業界として)現金化の交換条件として一部「歩引き」を認めたいケースはあった。拠金を引き継いで「トー」がSCM推進協議会入会した際、「歩引き」廃止を目指したが「歩引き」廃止を行うかわりに現金決済から逆に90日手形に戻った先もあった。家内労働法の対象先は直接にはないが、機屋、燃系での実態については今後注意を払いたい。尾州ネットは「FISPA標準プラットフォーム」のシステムが構築できた際に連動できればよいとは思いますが、いつ発注が来るかわからない原料の供給体制からの再整備が必要と考える。原料、特にウール系と染料は高止まりしている。燃料はやや下がりが気味。染料助剤はあがっている。トータルとしては相殺されている。
55	東海染工株式会社	「基本契約書」に加えて「加工取引条件書」「覚書き」などはすべて稟議案件として締結している。発注書の発行は必須。交渉は全て書面で記録を残すよう社内でも厳しく指導している。「委託加工契約書」とは別に「秘密保持契約」締結にも注力している。新規取引先が「歩引き」を要望してきたら社内ルールを盾に一切受けない。当社は初期の段階から「歩引き」廃止を唱えてきた経緯もある。「歩引き」は犯罪と定義してもよい。業界団体などとも協議して「歩引き」廃止に向けての活動を強化してはどうか。「歩引き」は各社の管理部門が牽制すれば発生は抑止できる。手形の廃止という流れはあるが、手形商売があるおかげでリスクをはった備蓄系の新しいチャンネルができるという側面があるので廃止すれば良いというものではない。サイトは平均60～90日であるが最長123日手形で大手アパレル。支払いは一部電子決済利用を開始している。見本の取り扱い、フレームの取り扱いに関する項目については「取引ガイドライン」内で更に充実させてはどうか。	「基本契約書」は取引条件書とともに委託先・販売先の間では完全に締結している。長年の付き合いのある仕入先については未締結の先も残っている。「発注書」は完全に発行している。記録を書面に残す事は社内でも厳しく指導している。同じ委託先にもかかわらず当社の部署によって異なっていた取引条件は本年から統一した。手形から現金に決済条件を変更した先も増加。「発注書」なしには生機の発注は行わない方針で在庫も持たない。「歩引き」は一切ない。京都には「歩引き」を要請してくる企業が残っているが、社内ルールを盾に一切受けしていない。当社は初期の段階から「歩引き」廃止を唱えてきた。無償サンプルは大きい金額なので問題である。

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
56	イオンリテール株式会社	「基本契約書」の締結は、全ての取引先と自社のフォームにて締結している。「歩引き」「金利引き」は衣料品部門においては全廃している。社内研修会は、新たな法制化事項に対応し、内容を更新して毎年実施しており、本年は景品表示法の改訂内容や家庭用品品質表示法の取り扱い絵表示の改訂内容も盛り込んで実施した。4月施行のアゾ染料規制に関しては不使用宣言書の提出を要請、また社内でも抜き取り検査を実施している。EDI取引では全ての部門で流通BMSを導入している。電子タグRFIDは昨年度より店舗で実験導入を行い、本年度は、更なる検証の検証をすすめている。消費税は延期となったが、軽減税率に関しては区分など運用面で曖昧な部分が多く、この間に明確になる事を期待している。	「基本契約書」は全ての仕入先と自社仕様にて締結している。イオン行動規範に則り、コンプライアンス関連では外部のセミナーにも積極参加、社内でも関係者全員を対象にしたコンプライアンスセミナーを毎年実施している。「歩引き」、金利引きは衣料品取引においては全廃している。EDI取引としての流通BMSはほぼ導入が完了し、現状では経営統合したダイエーとのシステム面の連携を進めている段階である。取扱絵表示の変更、アゾ染料の規制は品質管理部門の担当が当初より業界の議論の場に参加して法制化への対応を行っている。オムニチャネルへの取組みは今後の重点取組領域として強化する方針である。
57	株式会社 トヨーカ堂	「基本契約書」は、自社フォームにて全ての仕入先と締結している。「歩引き」「金利引き」は一切存在しない。支払いは全て現金で手形取引は無い(15日締め5日払い最短20日現金)。FT(フェアトレード)委員会では下請取引を適正にするため、対象口座をシステム上に登録しチェックする体制を構築している。アゾ染料の規制については社内確認書の提出をアゾ以外の化学物質全般の安全も確認する目的もあり、仕入基準に組み込み管理している。更にアゾの規制については自社輸入商品に於いては、「エコテックス規格100」認証取得工場、あるいはホワイトリスト企業以外のルートについては、事前に製品の検査を実施している。又本年12月からの取り扱い絵表示変更については社内説明会等を行い準備している。日本製製品に関しては会社全体でも重視しており再構築中であるが、日本の産地の生産キャパシティの減少は大きな課題である。オムニチャネル事業として昨年11月にスタートした「オムニセブン」は、当社グループ企業全体での物流を含む基盤整備を進める等、更なる体制強化をしている。	「基本契約書」は口座開設とセットにて全ての取引先と締結している。発注は自社のシステムにて行われている。特に下請取引はシステム上で登録しFT(フェアトレード)委員会がウォッチを行い、支払い取引進捗等のアラームを発信する仕組みを導入している。2年前より仕入基準書にはアゾ染料不使用宣言書の提出を要請を盛り込んでいる。法制化に向けては不使用宣言書の確かさが課題と認識している。公正取引の確保を目的としたFT委員会では、その活動を強化し公正取引委員会の下請け法違反事例、店頭での表示違反の指摘等、直近の事項を盛り込んだ情報の発信を全社に対して行っている。グループ会社全体の経営方針として推し進めるオムニチャネル戦略では、本年度中に実践の形としてGMS、コンビニエンスストア、百貨店その他で販売と受取が出来る事業を打ち出す予定である。
58	はるやま商事株式会社	「商品売買基本契約書」は自社フォームにて全ての仕入先と締結している。「歩引き」「金利引き」は全廃している。支払いについては現金と手形はほぼ半々である。手形支払いでは月末締め翌20日払い、上限90日としている。その他支払い手段としてファクタリング及びでん債ネット利用の比率が増加している。昨年度は中小企業庁の適正取引推進講習会と取引ガイドライン説明会を社内研修として開催した。本年4月施行のアゾ染料規制については取引先への不使用宣言書の提出を要請をしている。電子タグRFIDの利便性は認識しており現在研究の段階である。本年4月の景品表示法の改正もあるが、当社の進める製品の機能表示に対しては優良誤認を発生しない様、細心の注意を払っている。	商品売買基本契約書は全ての仕入先と締結している。製品の発注は自社のWEB基幹システムにて適切に発行している。社内での下請取引の啓蒙活動としての研修は毎年継続的に実施している。「歩引き」、金利引きは全廃した。支払いは利便性も考慮してファクタリング、でんさいネット等の仕組みを採用している。取扱絵表示のISO基準への整合化に伴う変更及びアゾ染料規制の法制化に対応した社内説明会を計画中である。生産拠点は海外生産は中国中心からアセアンにシフトを進めているが、一部では日本製製品の販売も行っている。
59	株式会社 丸井グループ	「基本契約書」は自社フォームにて全ての取引先と締結している。「歩引き」「金利引き」は全廃済。支払いは全て現金、支払いサイトは20日締め、翌月10日払い最長50日以内となっている。流通BMSについては当社の貸借契約事業の推進に伴い導入社数は減少している。従来からの独自方式によるEDI取引は2015年度秋に全て終了した。アゾ染料の規制については不使用宣言書の提出をお願い、出来ない場合は検査を行っている。本年12月の取り扱い絵表示の変更に関しては社内説明会を実施した。但し、従来の表示との表示前提の違い及び消費者への変更内容の普及については課題が多いと認識している。オムニチャネル事業の推進を目的として店頭部門とEC事業部門の組織統合を行った。	「基本契約書」は全ての取引先と締結している。全社で推し進める貸借契約は順次各店で構成比率を高め新たなビジネスモデルとしての確立を目指している。「歩引き」、金利引きは全廃済みである。支払いは全て現金、サイトは20日締め翌月10日払い、最長50日以内の支払いとなっている。流通BMS導入は古いEDIからの切替もあり計画より進み現在170社と取引をしている。オムニチャネル戦略として、従来からのネット通販受取窓口の設置や在庫の一元管理を進める他、傘下の物流事業会社を活かして、取引先との業務全般を合理化させるフルフィルメント事業も進めている。取扱絵表示、アゾ染料に関しては、お客様サービス部門が窓口となり法制化の動きに対応した活動を進めている。

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
60	株式会社 そごう・西武	「基本契約書」は、仕入先・販売先ともに全て締結。「発注書」は全て発行している。社内規定として販売先とは「発注書」、受領書・発送明細がないと契約を認めない。「下請法」対象企業が発注先の場合の在庫は、全て当社が買い取りをしている。「歩引き」は販売先・仕入先ともに一切ない。支払い条件は月末締め翌月末現金払いで統一。手形決済はない。従い、金利引きもない。「下請法」についてはセブン&アイホールディングスの法令遵守(CSR)対応は厳しいため以前より管理を厳格にしている。家内労働法についての対象先はない。自社の在庫状況を統一フォーマットで見られるシステム(在庫の見える化)を構築中で、客別(個別)のシステムの場合は、今年度中2017年2月迄の完成を目標にしている。昨年度と同じ予想だが、2020年の東京オリンピックに向けてユニフォーム業界の業績は向上すると予想している。取り分け鉄道、バス、ホテル等のユニフォーム需要を期待。	「基本契約書」は仕入先・販売先ともに全て締結。「発注書」は全て発行している。社内規定として販売先とは「発注書」、受領書・発送明細がないと契約を認めない。「下請法」対象企業が発注先の場合の在庫は、全て当社が買い取りをしている。「歩引き」は一切ない。支払い条件は月末締め翌月末現金払いで統一。「下請法」については以前より管理を厳格にしている。家内労働法についての対象先はない。自社の在庫状況を統一フォーマットで見られるシステムを構築中。今年8月検証、12月に完成予定。2020年の東京オリンピックに向けて、ユニフォーム業界の業績は向上すると予想している(鉄道、ホテル等の需要を期待)。
61	株式会社 大丸松坂屋百貨店	「取引基本契約書」は全取引先と締結出来ている。口座開設がなければ取引出来ない社内ルールであり、口座開設時に「取引基本契約書」が必要。製品仕様書などでエンドユーザーの間では取り決めをしっかりと行っている。新旧を問わず、全取引先に対して定期的に審査を行っている。昔からの取引先であるからとの理由で「取引基本契約書」を省略することはない。「発注書」は仕入先へ発行しており、販売先からも入手している。「歩引き」「金利引き」は、販売先・仕入先ともに一切ない。支払いサイトは20日締め、翌20日現金払い。百貨店では手形取引が無く全て現金。コンプライアンスについては、営業部を含めて社内で徹底しており、特に60日以内の支払いを徹底している。発注はファックスとメールが多い。基本的に受注発注であり、在庫は持たない方針。アゾ染料、取扱表示記号、等の対応は、本社のコンプライアンス担当が一元管理している。	「基本契約書」は全取引先と締結出来ている。口座開設がなければ取引出来ない社内ルール。製品仕様書は取引先・メーカーとの間での取り決めを行っている。新旧を問わず、全取引先に対して定期的に審査を行っている。昔から取引先であるからとの理由で「基本契約書」を省略することはない。「発注書」は、仕入先に発行している。「歩引き」、金利引きは、販売先・仕入先ともに一切ない。支払いサイトは20日締め、翌20日現金払いで手形はない。コンプライアンスについては、社内で厳しく監守の指導をしている。基本的に受発注で在庫は持たない方針。
62	株式会社 高島屋	「基本契約書」は口座開設時に締結が前提。口座開設とセットで締結。「発注書」は完全に整備している。「歩引き」「金利引き」取引は一切ない。支払いについては、1ヶ月単位の現金払いで統一(月末締め翌月末払い)。手形取引はない。受注段階から計画的に情報共有を進めており、最終的には全品買い取っていただく条件で適宜生産を進めているため在庫の問題は発生しにくい。入札時に買い取りを条件としない客先に対する対策が課題。「下請法」については半期に一度全員を集めて説明会を開催するなど業務監査室を中心に法令遵守については厳しく指導している。全社社内コード体系統一とホストコンピュータ更新は昨年完了しており、継続して運用している。ユニフォーム業界においてエンドユーザーに「取引ガイドライン」をどう浸透させるかが難しい課題と認識している。ユニフォーム業界は現時点で残っている課題と整理が先決であり、ユニフォーム分科会等で議論していく。アゾ染料規制については不使用宣言書を出して頂くなどで対応している。洗濯表示の変更については品質管理室が中心となって、教育を含め統制している。	「基本契約書」は口座開設時に締結が前提。「発注書」は完全に整備している。支払いについては1ヶ月単位の現金払いで統一。受注段階から計画的に情報共有を進めており、最終的には全品買い取っていただく条件で適宜生産を進めているため在庫問題は発生しにくい。入札時に買い取りを条件としない客先に対する対策が課題。半期に一度全員を集めて「下請法」についての説明会を開催するなど業務監査室を中心に法令遵守については厳しく指導している。全社社内コード体系統一とホストコンピュータ更新は完了した。オムニチャネルに関する話題も最近が多いが、ネットを在庫とつなげる際の様々な問題発生が予想される。ユニフォーム業界においてエンドユーザーに「取引ガイドライン」をどう浸透させるかが難しい課題と認識している。アゾ染料については不使用宣言書を出して頂くなどで対応している。洗濯表示の変更については品質管理室が中心となって、教育を含め統制している。
63	株式会社 三越伊勢丹	「基本契約書」は仕入先、販売先とは概ね締結。口座開設の前提条件である。仕入を営業が直接行っているスポット取引の中には「発注書」だけで契約を済ますケースもある。「発注書」の発行は仕入・販売とも必須。客先からの「発注書」は現時点手書きが中心であるが、それを自社のシステムで手書きからオンライン化への移行を目指しており、2017年度末(2018年3月)完了を目標としている。また、2016年3月末で「下請法」対象企業が発注先の場合の在庫は全て買い取りに切り替えた。仕入先・販売先ともに「歩引き」、金利引き無し。支払条件は20日締め翌月20日現金払いで統一し、支払手形は発行していない。ユニフォームは生産・納期のスパンが長いので、原料高、為替変動等の要因によりコストがアップする。一度決まった値段が変わらないのも問題。原材料の高騰、為替変動、在庫リスク等、の条件を織り込んだ売買基本契約書を締結するのが理想であるが、ユニフォーム業界は契約社会でないと感じている。アゾ染料については不使用宣言書の発行で対応。洗濯表示については業界側の混乱はないが、消費者側は戸惑うと思う。	「基本契約書」は仕入先、販売先とは概ね締結。口座開設の前提条件である。仕入を営業が直接行っているスポット取引の中には「発注書」だけで契約を済ますケースもある。「発注書」の発行は仕入れ・販売とも必須。仕入先への「発注書」は現時点手書きが中心であるが、今年度末には発注から支払いまでの電子化が完了予定。また2016年3月末目標で在庫は全て買い取りに切り替える予定。仕入先・販売先とも「歩引き」、金利引きなし。支払い条件は20日締め翌20日現金払いで統一。ユニフォームは生産・納期のスパンが長いので、原料高、円安等の要因によりコストがアップする。一度決まった値段が変わらないのも問題。原材料の高騰、為替変動、在庫リスク等、の条件を織り込んだ売買基本契約書を締結するのが理想であるが、ユニフォーム業界は契約社会でないと感じている。アゾ染料については不使用宣言書の発行で対応。洗濯表示については業界側の混乱はないが、消費者側は戸惑うと思う。

【産地・他】			
No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
64	A-2	<p>「基本契約書」の締結は当方から積極的に申し入れているわけではないが販売先から締結を要望されることは増加。口座開設する際に締結が条件となっている場合が多い。外注先とは特に結んでいないが委託加工賃契約書の締結はすすめている。「歩引き」は、当方から取引が無くなる事を覚悟して申し入れを続けた結果、半減し、5社程度になった。支払い時に「歩引き」を意識させられる。「金利引き」「協賛金」「センターフィー」はない。決済条件については書面で必ず残している。手形決済が多いが、期日指定現金が増加している。手形の割合は半々ぐらい。大手商社筋は手形でサ仆は60～90日。関西の間屋筋では120～150、210日になるケースもあるが平均120日程度。現金化の流れは進んでいる。支払いは翌月現金払いが多いが、一部間屋、商社は手形で支払っている。</p>	
65	A-3		<p>「基本契約書」は、販売先の大手・中堅先とは締結しているが、零細先とは締結していない。仕入先では整理屋とは締結しているが、燃糸屋・補修屋とは締結していない。また、子機とは締結している。「発注書」については、販売先は大手先からは入手している。中堅先ではないところがある。仕入先は個別の「発注書」または加工指図書を発行している。決済条件について、販売先との国内向けの決済条件は振出日から150日。出荷日計算では195日。ファクタリング利用しているので7割は現金、残り3割が手形での回収。海外は当月末締め翌月末現金払い(T/T送金)。国内下請け業者に対しては現金払いが基本。「歩引き」は廃止すべき。当社としても表面的な販売額に歩引き額(例えば3%)を乗せて話しを進めることになるので余計なことを行っている感じである。名古屋の大手2社は完全になくなった。8社は東京のアパレルの特定ブランドに強い流通メーカーで未だ残っている。理不尽な条件や要求を強いる、または強いられることについては、仕入先・販売先ともない。全体的に見ると昨年よりも正常な取引に向かっていると思う。</p>
66	A-5	<p>「基本契約書」に関しては大手販売先とは半程度、中小の販売先との締結比率は更に落ちる。「発注書」については100%発行して貰っている。「歩引き」に関しては廃止の交渉は進めるが進展は少ない。但し「歩引き」の無い大手との取引が増加する中で、「歩引き」の占めるインパクトは低下している。支払い条件では手形も残るが、利便性も考慮して電子債権手形の利用が増加する傾向がある。「歩引き」廃止等の交渉を進める為の行政からの通達又は交渉に利用出来る要請文等のツールがあると有り難いと思っている。「価格」に関しては昨年度は行政の「原材料・エネルギーコストの転嫁対策」指導もあったが、実際には川上業種への波及が殆ど無かった事は課題と認識している。産地企業の事業者数減少は更に大きな課題であり、業界全体でのフォロー体制の必要性を感じている。</p>	<p>「基本契約書」は大手販売先や商社からの要求で締結する傾向にあり、徐々に進んできているが、こちらからの働きかけはしていない。「発注書」も発行されるようになってきていて、これらは、あるべき姿に近づいてきている。一方、「歩引き」については全く進歩していない。廃止に向けた働きかけを行っているが、色よい返事は貰えていない。大手取引先とは「下請法」もあり、「歩引き」取引は行っていないが、名岐地区の中小アパレルは当たり前「歩引き」取引があり、ない場合でも手形のサイトが長いといった問題がある。大手取引先は90日手形、ファクタリング、電子手形が増えている。産地での課題は価格が上がっていかないこと。仕入原価の上昇分を価格転嫁できるような仕組みを、業界全体で考えて貰いたい。</p>
67	A-6	<p>「基本契約書」の締結率は数年来1割強と変化はしていない。発注に関しては未だ口頭での発注も残っている。「歩引き」に関しては廃止の交渉は進めているが大きな進展はない。今後「歩引き」されている先に対し廃止に向けたレター等を出して改善の交渉実施を予定している。課題として地場GMSの「歩引き」取引の存在は問題だと思っている。支払いでは糸や加工賃は現金、手形は1割程度。取引条件に関しては与信限度を含めた内容の見直しを進めている。</p>	<p>「基本契約書」の締結や、「発注書」の発行状況については、昨年と変わっていない。昨年からの違いは、加工場に対する支払いを手形から現金に変えた点。ただし、一定期間、法定内の「歩引き」をさせて貰い、その後「歩引き」はなくなった。今年も1社、同様の条件変更をした。一方、販売先に対してはそのような交渉はしていない。今後は行っていく必要があると思っているが、具体的にはこれから検討していく。「歩引き」取引等は物事を複雑にしているだけで、良いとは思っていないが、当社として廃止に向けて声をあげてこなかったことは反省している。販売先については、規模的にも内容的にも当社と歩調を合わせている先に集中させている。その結果、以前より取引上で振り回されることはなくなった。</p>

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
68	A-7	当社は産地の子機であり、親機との「基本契約書」の締結は無い。但し今後産地団体と連携して契約書を締結していく方向で進める計画は存在している。支払いに関しては手形取引は無く、全て現金決済で多くは未締め翌月払い。「歩引き」等の課題は存在しない。当社は新たな設備を投資して特色有る生地を生産して、海外へも販路を拡大しているが、課題としては付加価値を持たせた商品が適正な価格が通る事と原材料コスト等のアップが適切に通る事が挙げられる。産地の大きな課題としては、後継者育成が出来て無い事がある。産地団体と連携した勉強会等も行っているが、業界全体としての対策も必要と思っている。	産地における子機の立場。親機との間で「基本契約書」は交わしたことがない。加工指図書はあるが、納期も工賃も記載されていないものがほとんどである。長年の慣習で、工賃の支払いを求める請求書も発行していない。親機と子機の力関係ではどうしても親機が強かったが、最近では子機の高齢化と共に作り場が減少したため、作り場を確保するために子機の意見を聞かざるを得なくなってきた。
69	A-8	「基本契約書」について、販売先と先方フォームにて約8割締結。子機との契約は約6割締結、染色・整理業とは委託加工基本契約書を9割締結している。新規先とは口座開設時に自社フォームで締結。「発注書」は販売先・仕入先ともに100%発行している。受取手形のサイトについては大手は90日手形が7割占める。但し関西の販売先には155日の手形が残っている。売掛入金については手形入金7割、振込入金3割。買掛金支払いは全て振込支払で、月末締め翌月末支払いが7割、残りは月末締め3ヶ月後支払いとなっている。「歩引き」については販売先は10社、仕入先及び外注先は15社残っている。「歩積み」は2社残っている。「歩積み」の残る2社とは廃止に向けた交渉を強く進めているが解消されていない。「金利引き」は販売先で4社、支払い先で1社残っている。出来れば行政からの取引適正化の指導・支援があると解消交渉に有効と期待している。J∞クオリティ認証は取得済み。当社としては日本製テキスタイルの海外販売を目指した事業を開始しており、J∞クオリティ事業の動向を注視している。	「基本契約書」について、販売先は古いものが多いが先方フォームで約8割ある。「契約書」として完備しているのはその内の約半分。仕入先は子機との「契約書」は古いもので約6割ある。染色業・整理業とは委託加工基本契約書を約9割締結している。新規先とは口座開設時に自社フォームで締結。「発注書」は販売先・仕入先ともに100%発行している。手形サイトについては、大手は90日手形が7割占める。関西の販売先では155日手形が未だある。一部には交渉してサイトを150日から120日へ改善した先が約半数ある。支払いは手形払いが9割、現金1割（少額の先及び一部の得意先）。「歩引き」について、販売先は10社、仕入先及び外注先は15社残っている。販売先にはなくすよう申し入れても、そのままにして欲しいとの返答。歩積みは2社残っている。金利引きは販売先で4社、支払い先で1社残っている。在庫を持たされる取引慣行が残っている。「発注書」に記載した納期から最長1年持たされるケースがあるが、受注ありきで資金回す必要もあり、受けざるを得ない事情である。「下請法」は下請法があるからという要素が大きな動機となり、積極的ではないが守られている。
70	A-9		「基本契約書」は販売先・仕入先ともにない。販売先からの「発注書」はあるが中身は曖昧である。納期は仕上りの納期であり引き取りの納期ではない。引き取りは伸びる可能性が高い。単価は記載されているが最後は単価ダウンして引き取るケースもある。仕入先への個別の「発注書」は発行しており、加工指図書が「発注書」となっている。回収は180日前後のサイトの手形が多い。150日または210日のサイトの手形もある（総じてメンズはレディースよりもサイトが長い）。糸の支払い、外注先への支払いは現金で払っている。「歩引き」は、販売先では1社残っている。歩引き3%、販売協力費3%、要請されている。仕入先への「歩引き」はない。手形のサイトが長い先があるが、「下請法」には触れていないのでサイトを変えられない。回収の手形サイトが長く、また在庫を持つ期間が長い。糸、機端、仕上がった反物も在庫を自社で持つことになる。それを踏まえての資金繰りを立てている。
71	A-10		「基本契約書」はないが、「発注書」は販売先・仕入先ともにある。「発注書」には数量・単価・金額・納期の記載あり。100%受注生産（BY ORDER）で引き取りもシーズン毎（半年毎）に引き取ってもらっている。決済条件は、販売先からの回収：期日現金65%、現金35%。90日から120日サイトの期日現金または手形。古い（長年）のメンズの取引先では120日から210日の期日現金または手形もある。仕入先（下請け：機屋、染色、縫製、等）への工賃払いは現金。「歩引き」は生地コンパター3社に残っている。率は1～3%。その分生地単価にオンするしかない。理不尽な条件や要求を強いることや強いられることはなくなっており、良い傾向になって来ている。

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
72	A-11	仕入、販売とも大手とは「基本契約書」は締結している。中小の先とは「個別発注書」にて対応している。加工指図書を「発注書」として発行している先もある。「歩引き」は販売先で昔からの小企業のみ一部残る。問題なしと判断し、そのままにしている。大手先はない。「歩引き」の廃止は覚悟をもって申し入れれば先方も廃止せざるを得ないのではないか。手形の決済条件は平均120～150日、昔からの取引先で一部180日～210日が残っているが、大手は期日指定現金が主。手形から期日現金への変更が多い。問題としては、一部3者間取引の「為替手形」が残っている点。為替を発行している企業が印紙不要で受領した側が印紙代を発行するという発行側に都合のよい手形である。下請法説明会への派遣は積極的に行っている。消費税の転嫁は順調に実施できたが、円安などによるコストアップについては転嫁できる場合とできない場合がある。	
73	A-12	新規販売先については「新規取引先契約書」に決済条件など事項を明記して締結している。口座開設と「基本契約書」の締結はセットで行っている。スポット契約は原則的には結ばない。仕入先は商社が多い。「基本契約書」や「覚書き」は特に締結していない。「歩引き」について残っている先には廃止を要望している。「歩引き」は利益供与と一緒に。「販売手数料」「販売補助費」「協賛金」などの名目で「歩引き」という名称は隠せる点が問題。取引を継続するには「歩引き」は廃止すべきとの経営者の認識と覚悟が必要。日本繊維産業連盟や各業界団体とも協議してはどうか。手形のサイトは90～180日で最長210日も残る。手形の割合は、35%程度である。	
74	A-13	「基本契約書」は継続的取引がある先とは締結していないが、新規取引先とは締結している。仕入先は先方の要望により商社のみ締結。発注はFAX、メールが主体。「歩引き」は昔からの販売先で1社残っている。協議会員企業ではないが、改善の要望は絶えず行っている。現金払いを短縮する代わりに金利引きして払う「現金引き」も残っている(手形の金利引きではない)。在庫は概ね引き取って頂いており、未引き取りは基本的にはない。決済は、仕入先は期日指定現金振り込みが多いが、大手商社は90～120日の手形払いが多い。販売先ではファクタリングに置き換える事も最近が多い。電子手形と手形の先のサイトは京都の間屋筋が150日以上と長い。新規は最長90日のサイトか現金でお願いしており、現金化の流れを感じている。繊維業界における手形の役割はまだ大きいと考えている。	
75	A-14	「基本契約書」は、仕入先では商社とは締結しているが、工賃依頼先などはあまり締結できていない。販売先では先方の要望がある先は締結している。販売先には率で3～5%程度の「歩引き」が残っている先がある。実際は「歩引き」分は価格に上乗せして対応することが多い。取引の立場上、こちらから「歩引き」の廃止は申し出づら。手形を現金で支払う場合は金利分を引いて支払っている。販売先からの手形サイトは大手は90～120日中心。最長150日、ここ10年は現金払い先と優先的に取引している。新規販売先では信用力のある先以外は割り引けない長期手形の商売はしない。現金の場合未締め翌日未現金受け取りが多い。仕入先は120日支払いの手形が多い。「下請法」についてはあまり把握していない。	
76	B-1		「基本契約書」は主要な取引先とは長年の取引で信用を築けており、企業数も限られ現時点では締結は出来ていない。但し、今後は在庫引取等の課題に対応する為にも、「基本契約書」の締結を進める検討を予定している。「歩引き」等の不公平な取引は以前には存在したが、「歩引き」を要請する企業、長期の支払いサイトである相手先とは、取引を行わない事に対応している。支払いは上限でも90日と短縮している。アゾ染料の規制に対応した不使用宣言書の提出は進めているが各社の提出フォーマットの違いは課題と認識している。
77	B-2		仕入先については、大手企業のみ「基本契約書」を締結している。長年の継続的取引先については、見積書兼「発注書」にて取引を行っている。発注は、見積書をベースに口頭にて値決めするケースが多い。販売先については、テキスタイル商社など大手企業とは「基本契約書」を締結しているが、小規模のメリヤス工場などは締結していないため、染色指図書を「発注書」に代替している。数量、単価、納期等必要事項は指図書に記載されている。販売先との決済条件は90日～120日手形が多いが出荷後の起算になるので負担は大きい。製品在庫期間が長期化する懸念から、サイトの改善は大きな課題である。「歩引き」は3社が3%で残っている。「歩引き」額を販売単価に上乗せしているの意図はないと判断している。金利引きはない。「下請法」については概ね理解している。家内労働法については対象者がある可能性はある。

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
78	C-1	「基本契約書」は販売先、仕入先とも締結している先は少ない。受注は電話とFAXが主体で、中堅アパレルとの取引が多い。「歩引き」については販売先の老舗生地業者からたまに要請がある。「歩引き」がある事が最初から判明していれば生地単価にのせることもできるが、支払う段階まで分からない場合がある。仕入先に対しては「歩引き」はない。決済条件については販売先は翌月現金払いもあるが、手形取引では120～150日のサイが多。出荷日計算で150～180日を超えることもあるが、特に問題は無いと思っている。仕入先に対しては殆ど翌月現金で支払っている。決済条件を決めないまま取引をスタートし、後から手形や現金などの決済条件を決めることある。	
79	C-2	販売先との「基本契約書」は締結していない。取引は主に「発注書」ベースで行っている。仕入先とも「基本契約書」は締結していない。直売りはしないで糸商を通じて販売をしている。「歩引き」に関するルールについては当事者同士が納得しなければ機能しない、強制力が必要と考える。「歩引き」は率3%程度で販売先で2社残っている。振込手数料引き、金利引きもある。仕入先に対しては振り込み手数料を引くことはあるが、1万円以下は当方負担。運送料は基本的に元払いで、金額が小さい場合はご負担いただいている。見本費用は基本的には当方負担。百貨店の消化仕入れは不透明と思う。決済条件については、販売先は翌月末現金払いで、手形取引は基本的にはない。在庫は見込みで持つため在庫リスクがあり、その分値段を上乗せて販売せざるを得ない。仕入先も手形取引はほとんどなく、現金払いが多い。	
80	C-3	「基本契約書」は先方の要望があれば結んでいる。特に長年の取引先とは結んでいないことが多い。販売先からの「発注書」は発行されているが、ない場合は当方から確認書(注文請書)をメールなどで送付している。「歩引き」に関しては仕入先には昔からないが、販売先には2%程度で2社残っている。額も小さく、販売価格に上乗せしているので問題はない。一定金額を請求先にプールする「積み引き」も以前はされたことがあったが今はない。決済条件は現金も手形もある。流れとしては手形から現金へシフトしている。先方の資金繰りが厳しいところは現金。糸商は規模が大きいので手形が多い。支払いサイは60～90日。販売先の手形比率は半分くらいで、サイは末締め90日～120日手形が多い。150日もある。電子決済が増加し、事務処理が煩雑になっている。コンプライアンス遵守は各社力を入れはじめたと思う。下請法については大手企業でさえ末端の担当者には浸透していないと感じている。下請法が末端に知れ渡るようにしてほしい。	
81	C-4	「基本契約書」については、先方からの要望も多く、大手販売先とは原則締結しているが、中小の先では締結している先は少ない。仕入先は小企業が多く、昔からの取引先は締結していない。発注書は必ず頂き、了承印をつけている。取引開始前の業務条件の事前確認は書面にて確実に実施している。在庫は受注分は必ず引き取っていただいている。「歩引き」については10年前までは存在も知らなかったが、中小アパレル企業と取引を開始し、支払いの段階で「歩引き」の存在を初めて知った。「歩引き」取引はないが、一部建設関係との商売において「協力金」などの名目で「歩引き」のようなものを引かれるケースは残っている。インテリア業界ではカタログ販売時に見本帳協力費という名目で25～30%の負担を要求されることもある。振り込み手数料については引かれているし、引いている。決済条件は販売先の90%は手形商売で起算日から60～90日がほとんど。物販では手形はほとんどない。手形ではないが60日後に現金という先はある。当社は要求をぎり押しして先とは原則取引しない方針。仕入先については現金支払い(末締め翌15日現金)が基本。1社のみ手形が残っている。	

No	企業名	平成28年度報告	平成27年度報告
82	D-1	<p>商社系の売買取引については「基本契約書」を結んでいる。発注書は発行していないがメールやFAX、口頭で行っている。現在は実需商売が多く、発注分は全量引き取ってもらっているし、当方も発注した分の在庫は必ず引き取る。「歩引き」は減っているが「現金引き」がある。長期手形を現金取引に換える方向となった結果、5%程度の「金利引き」となってしまったケースもある。「歩引き」はないに越したことはない。販売促進費1%、歩引き2%、現金引き5%と全てがのせられる場合もある。当方から「歩引き」の廃止をお願いするには覚悟がある。「歩引き」分は販売価格に上乘せするか、最初から受けつけていない。また現在は、販売先、仕入先とも手形取引はない。高齢化と後継者問題は大きな課題であり、最低工賃を引き上げても後継者問題の解決は難しい面がある。</p>	
83	D-2	<p>「基本契約書」について、仕入先とは購入契約書を結んで代替している。販売先とは大手については簡単な「売買基本契約書」（実態は「発注書」に近い）を締結している。先方のフォームであるが問題はない。ただし個人間信用取引に近いので突然本人が退職した場合に問題が発生する。業界内ではサイト210日の手形取引も残ってはいるが、交渉の結果、手形から現金取引に変更され、現在は現金取引が多い。ただし、手形の発行がなくても伝票上は手形の値段から「5%引き」という文面もつけて「歩引き」がなされることもあり、「金利引き」という形で「歩引き」が残っている。資本金による下請け区分には問題があると思う。下請け関係にかかわらず、業界内の悪習は絶つべきで、法律の規定内容を「取引上してはならぬ事。守るべき事」とすべき。たとえば、「歩引き」は下請法上の関係があらうとなかろうと「違法」とする、など。取引関係は対等であるべきと考えている。</p>	
84	D-3	<p>「基本契約書」は商社系企業とは締結しているが、通常はあまりかわさない。取引条件については事前に厳密に取り決めている。決めた事は必ず守らし守らせる。「歩引き」については撲滅すべき。「歩引き」されたら販売金額に上乘せされるだけで、非効率な取引の温床である。販売先との取引条件は、支払いが悪い先とは現金、支払いが良い先とは手形で行っている。手形決済を現金決済に変更する際に5%引いてくる先はある。「協賛引き」をしてる先もある。手形サイトは最長210日。新規取引先は現金決済が多い。産地問屋の中には経営危機に瀕した時、「歩引き」を実施していたため生き残った企業がある一方、「歩引き」は行わずに真面目に商売をしたが、結局倒産してしまった企業もあるのも事実なので取引の実情としては複雑な面がある。「歩引き」を実施している企業に対して聴き取り調査を行ってはどうか。</p>	
85	D-4	<p>「発注書」や「基本契約書」を締結することは減多に無いが、先方の「発注書」はいただくよう指導はしている。当方からも電話やメモで発注することが多い。在庫は多くかかえている。販売機会損失を避けるため10年前の在庫もある。新用途開拓のための異業種開拓の強化には努めている。「歩引き」取引は存在しない。「歩引き」の存在は知らなかった。販売先から一方的に要請されたことがあったが、販売価格に乗せて良いといわれたので上乘せしている。当業界では「歩引き」はあたりまえで、手形取引も多いとのこと。「下請け」に対して委託をすることも「下請け」として委託されることもある。問屋よりも当社は在庫が多いので問屋が製品を借りに来ることも多い。手形取引は信用力にある先だけとのみ行っており、基本的にはお断りしている。</p>	