

平成30年度
第13回「取引ガイドライン」
聴き取り調査報告書
(平成30年5月～9月実施)

平成30年11月16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	32	日鉄住金物産株式会社	7
2	トキン株式会社	1	33	丸紅株式会社	7
3	株式会社オンワード樫山	1	34	モリソン株式会社	7
4	株式会社カイトックホールディングス	1	35	清川株式会社	8
5	株式会社三陽商会	1	36	清原株式会社	8
6	株式会社TSIホールディングス	1	37	株式会社三景	8
7	株式会社フランドル	2	38	島田商事株式会社	8
8	株式会社レナウン	2	39	テナック株式会社	9
9	株式会社ワールド	2	40	ナクス株式会社	9
10	株式会社ワコール	2	41	株式会社フクイ	9
11	アイトス株式会社	2	42	丸和繊維工業株式会社	9
12	オンワード商事株式会社	3	43	クラレトレーディング株式会社	9
13	ツカモトユーエス株式会社	3	44	東洋紡株式会社	10
14	中谷株式会社	3	45	東レ株式会社	10
15	株式会社ボンマックス	3	46	中伝毛織株式会社	10
16	ミドリ安全株式会社	3	47	日本毛織株式会社	10
17	一村産業株式会社	4	48	三菱ケミカル株式会社	10
18	伊藤忠商事株式会社	4	49	御幸毛織株式会社	11
19	株式会社GSIクレオス	4	50	ユニチカトレーディング株式会社	11
20	株式会社スミテックス・インターナショナル	4	51	サカイオーベックス株式会社	11
21	瀧定大阪株式会社	5	52	株式会社ソ一	11
22	瀧定名古屋株式会社	5	53	東海染工株式会社	11
23	タキヒヨー株式会社	5	54	イオンリテール株式会社	12
24	辰野株式会社	5	55	株式会社ト一ヨーカ堂	12
25	田村駒株式会社	6	56	はるやま商事株式会社	12
26	株式会社チクマ	6	57	株式会社丸井グループ	12
27	蝶理株式会社	6	58	株式会社そごう・西武	13
28	帝人フロンティア株式会社	6	59	株式会社大丸松坂屋百貨店	13
29	豊島株式会社	6	60	株式会社高島屋	13
30	日新実業株式会社	7	61	株式会社三越伊勢丹	13
31	豊田通商株式会社	7	62~97	産地・他	14~21

No	企業名	平成30年度報告	平成29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すべて、仕入先とは総合商社が相手先フォームで、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、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社内へ伝達している。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにて、仕入先とは一部の大手販売先を除き自社フォームで契約の締結をしている。発注書に関しては販売先のほぼ全てから発行して貰い、仕入先全てに対して発行している。「歩引き」「金利引き」は存在しない。決済に関し販売先からは現金は約40%、手形は約60%の構成比率で回収している。仕入先へは月末締め、翌月末払い、工場関係は現金、生地取引は100%手形を利用している。「適正取引の推進に関する取組」として社内企画生産部門には下請法に則った取引を啓蒙させる活動を逐次行っている。国際会計基準(IFRS)は昨年導入したが、そのメリット・デメリット双方有りフォーマル業に於いては課題となる部分も存在する。
2	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、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日サバ）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。	「基本契約書」は販売先には相手先フォームにて全て、仕入先には自社フォームにて全てと契約の締結をしている。「発注書」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受けてはいない。仕入先に対して「発注書」はほぼ全てに対して「製品依頼書」等の形式を含めて発行している。「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全てから期日指定現金にて、仕入先へは毎月10日締め、翌月末払い、現金5%、手形95%の比率で支払っている。適正な取引を進める為、「コンプライアンス室」から中小企業庁発行の「価格交渉ノウハウハンドブック」等を社内イントラネットに随時掲載し情報共有をしている。納品伝票に関しては自社システムでペーパーレスで受け取る体制を構築済みではあるが、「SCM統一伝票」の提出が有れば受けるスタンスを継続している。
3	株式会社 オンワード樫山	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。	「基本契約書」の締結は販売先とは相手先フォームにてほぼ全てと締結、仕入先とは新規取引先の締結を推し進め、前年の77.4%に対して79%締結率を高める事が出来た。「発注書」は、仕入先には全てに発行している。「歩引き」は、仕入先に対して一切行っていない。決済関連では、仕入先への支払いは月末締め翌月末日払いで現金と手形と電子決済（でん債）にて支払っている。支払いの構成比では手形が減り電子決済が増える傾向である。コンプライアンス関連では毎年法務部・経理部主催の下請法の講習会を、企画生産部門に所属の全員を対象として開催している。電子タグRFIDに関しては昨年度より利用を開始して装着し、今後は仕入・返品・棚卸等へ運用の幅を広げる事を計画している。
4	株式会社 カイトックホールディングス (株式会社カイトックファミリー)	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで締結している。仕入先に対しては相手先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けており、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まだ残っている。廃止に向けて努力しており昨年は少なくなった。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「でん債」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。	「基本契約書」の締結は販売先に対しては相手先フォームにて締結するが、グループ企業の再編を機に調査の結果「基本契約書」未締結先の存在が判明した為、今後は契約締結の推進を予定している。仕入先とは、相手先フォームで締結するケースも有るが大部分は自社フォームにて締結している。「発注書」は販売先からは、ほぼ全てに発行して貰い、仕入先に対してもほぼ全てに「発注書」を発行している。「歩引き」「金利引き」は今回のグループ企業再編の際、販売先、仕入先双方に残っていた為、今後の廃止と廃止要請する事を予定している。決済では販売先からは約7割現金での回収、その支払いのサバでは一部では150日の長いサバも残っている。また回収条件としては「でん債」を含む電子決済も増加している。社内のコンプライアンス体制としては、監査室が毎年事業部毎に面接聴き取りを行いチェックする体制をスタートしている。「RFID」(電子タグ)の有効性は興味を持っており、次期基幹システム構築の中で導入を計画している。
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日サバ）、手形では25%（45日～120日サバ）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。	「基本契約書」は販売先とは販売先フォームにて全てと締結、仕入先とは「取引ガイドライン」に則った契約書の締結先8社を含め、その他は自社フォームにて全てと契約書の締結を行っている。「発注書」は仕入先全てに発行をしている。「歩引き」「金利引き」の取引は存在しない。決済では販売先からの支払いは現金が大部分、仕入先への支払いの構成比は現金34%、期日指定現金は41%で40日～120日のサバ、手形では25%で45日～120日のサバで支払っている。「自主行動計画」は内容に関係する部門には情報の共有をしている。適正取引の推進を目的に2年前から下請取引に係わる全社研修を実施して、周知を徹底させている。「SCM統一伝票」は社内基幹システムを構築後も紙ベースの「SCM統一伝票」を受取るスタンスを継続している。国際標準コード(GTIN)再利用禁止に伴い発生する問題については、アパレル業界全体の課題と認識している。
6	株式会社 TSIホールディングス (株式会社TSI・プログラ ジョン・ネットワーク)	「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。	「基本契約書」の締結では販売先とは相手先フォームで締結するケースと自社のフォームで締結するケースも存在する。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締結している。販売先からの「発注書」は委託取引先からは発行して貰っている。仕入先に対してはシステム上での発注を含め全てに対して発行している。「歩引き」「金利引き」は全廃した。決済では電子決済化等の交渉は推進している。販売先からの回収は現金が多く、一部で電子決済が存在する。仕入先へは月末締め、翌月26日払いで、現金及び期日現金が大部分である。手形も残るが減る傾向にある。「自主行動計画」は認知している。

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
7	株式会社 ブランドル	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにて、仕入先とは一部商社が相手先と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けないが、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。	販売先との「基本契約書」は相手先フォームにて、仕入先との契約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。「発注書」は販売先からは消化取引が殆どで発行を頂いて無いが仕入先に対しては「発注書」及び要件を満たした仕様書等の形式を含めて全てに発行している。当社は発注行為を行わないと商品の生産が出来ない仕組みとなっている。「歩引き」「金利引き」は全廃済みである。決済では販売先からの回収は全て現金、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採用して無い。販売先とのEDI取引では各グループ毎に異なったシステムが存在し標準化が出来て無い事が課題、また販売先とのEDI取引で運用しているJANコードの再利用が不適となった場合のコード登録・取得費用負担は課題と認識している。
8	株式会社 シナウン	「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、FISPA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る。「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「ほぼえみサポーター手当」を3月より支給するようになった。	「基本契約書」は販売先とは相手先契約書フォームにて、仕入先とはTAプロジェクト「取引ガイドライン」に準拠した自社の契約書フォームにて締結している。「発注書」は仕入先に対して、自社のシステム上又はメール等の手段にて、必要な項目を満たした内容で発行している。「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。仕入先への支払いは手形支払いも存在するがサイトは80～90日としている。業界としての「自主行動計画」の内容は経営層を含めて、社内の関係部門と共有しており、「歩引き」廃止の取組みにあわせて、主にFISPAの非会員である取引先に対して個別に周知活動を行っている。本年1月に社内関係者を対象に下請法について再確認を行った。企画・生産に関する自社システムにて安定稼働しており、引き続き「SCM統一伝票」を受け入れるスタンスには変わりはない。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、昨年立ち上げたダイバーシティ推進委員会を中心に全社的な取組みを進めている。
9	株式会社 ワールド	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。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。	販売先との「基本契約書」の締結は相手先フォームにて、仕入先との締結では自社フォームで締結する場合と相手先フォームの場合が存在し、その締結率は前年の99.7%から本年99.8%に高める事が出来た。「発注書」は仕入先に対して全て発行している。「歩引き」「金利引き」は全廃済みであり存在しない。支払いは現金が多く、一部で手形も残るが、支払い手段としては電子決済としての「でんさいネットワーク」の利用比率が増加している。適正取引に対する姿勢として「ワールドグループ行動規範」に基づき社内だけでなく取引先に対しても「独占禁止法」「下請代金支払遅延防止法」「不当景品類及び不当表示防止法」の遵守を周知をさせている。
10	株式会社 ワコール	「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が、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。	「基本契約書」は販売先に対しては相手先フォームにて、仕入先とは当方のフォームにて契約を全ての取引先と締結している。他に「基本契約書」を補足的財産と特許権に係わる「覚書」を締結した。「発注書」に関しては仕入先全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。適正取引の推進を目的に下請法・優越的地位濫用に係る、全社eラーニングにて社員教育を進める他、対外的には取引先が参加しての「材料仕入先会議」、「製品仕入先会議」を開催して双方のコミュニケーションを図っている。決済に関して販売先からの回収は期日指定現金が多く、一部手形も存在する。仕入先への支払いは手形も存在するが、主にファクタリングを含む電子決済である。
11	アトス 株式会社	「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。	既存の販売先及び仕入先との「基本契約書」は一部を除き概ね交わっている。また、新規取引先とは口座開設の条件として全て締結している。多数の仕入先と締結しているが、先方要望なければ締結していない。「発注書」は、販売先からは全て入手(FAX、メールを「発注書」とするケースもあり)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」は先方理由で残っており、先方に対して「歩引き」廃止の働きかけを行う予定。仕入先への「歩引き」は歩引き先に書面で廃止の内容を通達済みで今年12月末までに廃止する予定。決済条件については、販売先からの回収は、現金、手形、電子決済があるが、現金決済が半数以上を占める。手形と電子決済のサイトは120日。仕入先への支払いは現金、手形があり、手形の割合が多い。手形のサイトは平均120日、下請法該当先は90日を遵守している。「自主行動計画」については知っている。社内のコンプライアンスについては法令を遵守している。システムについては、受発注・物流・社内情報とも自社システムで運用。取引先とのEDIの状況は、60社と行っている。

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
12	オンワード商事株式会社	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。	「基本契約書」は、販売先については大方と締結しており、新規販売先には基本的に締結を依頼している。仕入先についてはほぼ全部締結している。「発注書」は、販売先からは書面での明細を入手している。仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともに一切無い。金利引き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。販売先からの回収は手形よりも現金の方が多く、基本は月末締め翌月末現金でお願いしている。仕入先への支払いについて、工賃は現金、生地・副資材は手形で支払っている。「自主行動計画」については知っている。社内のコンプライアンスについて、下請法のセミナーを不定期に行っている。取引で、理不尽な条件や要求を強いていない、また、強いられていない。「FSC統一伝票」は殆ど100%仕入先には使用頂いている。
13	ツカモトユーエス株式会社	「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社残り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(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。	「基本契約書」は、内規にて契約書締結が決められており、販売先・仕入先ともに殆ど締結している。「発注書」は、販売先から全部入手している。仕入先へは全て発行している。「歩引き」は、販売先からは先方都合で3社残っている。仕入先へは2社残りしており、今年度末(2018年3月)頃に廃止の予定である。金利引きは仕入先・販売先ともに無い。決済条件は、販売先からの回収は、現金98%、手形2%。仕入先への支払いは月末締め翌月末払いで、現金65%、手形35%(サイト90日~120日)となっている。「自主行動計画」については理解している。社内のコンプライアンス体制については、コンプライアンス行動基準や各種規定を定めており、適宜研修を行う体制をとっている。
14	中谷株式会社	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。仕入先への支払いは昨年度現金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ないが、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。	「基本契約書」は、販売先とはほぼ締結している。仕入先とは約4割締結している。「発注書」は、販売先からは大方入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引は、販売先・仕入先ともに一切ない。決済条件は、販売先からの回収については現金70%、期日指定現金15%、手形15%で、サイトは90~120日。仕入先への支払いは20締め翌月10日払い。現金30%、期日指定現金20%、手形50%で、サイトは90~120日(下請法は遵守している)。支払い条件については、年初から支払いサイトを短くし、月末締め翌月末払いを20締め翌月10日払いに二本化した。「自主行動計画」の具体的なアクションについては計画中である。
15	株式会社ボンマックス	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。	「基本契約書」は、販売先・仕入先ともにほぼ締結している。「発注書」は、販売先からは殆ど入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引は、販売先からは10社程度残っているが、2018年1月頃に廃止の予定。仕入先へは全廃した。決済条件は、販売先からは現金10%、手形80%、電子決済10%で、サイトは90~120日。支払いサイトの改善について取り組み中である。「自主行動計画」についての具体的なアクションは計画中。社内にコンプライアンス委員会を設立済みであり、リスク管理等、様々な委員会設立中である。情報基盤については、自社システムで、新基幹システムを2016年12月に導入した。知的財産権やWEB取引に関する問題が、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、その知識の習得のため勉強会を実施している。
16	ミドリ安全株式会社	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%。仕入先への支払いは手形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。	「基本契約書」は、販売先・仕入先ともにほぼ締結しているが、過去に締結したことがないという理由で一部の販売先は難色を示している。「発注書」は、販売先からはほぼ全部入手しており、仕入先へはほぼ全部発行している。「歩引き」取引は全廃した。決済条件について、販売先からの回収、仕入先への支払い、ともに期日指定現金と手形が多く、合わせて9割を超えている。「自主行動計画」は承知している。社内ISO推進委員会から環境問題定義(1)サイクルシステム他)、売上・利益率向上施策を計画中である。下請法は遵守している。社内のコンプライアンスとしては、国内ではISO14001、ISO2004、海外ではISO9001、ISO2015を取得している。

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
17	一村産業株式会社	「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%、未締め翌未払い。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るケースも散見されるのが課題である。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで6社、自社フォームで158社と締結している。仕入先は自社フォームで65社と締結。「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。「歩引き」廃止要請は継続して行っている。「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%、未締め翌未払い。社内教育を実施し、取り交わした契約書内容通りの発注、仕入を指示している。国内の一部顧客は、発注書通りの契約限月で引取らないケースがある。過去からの商慣習上、それが普通であるという先方の認識がある。
18	伊藤忠商事株式会社	「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。	「基本契約書」について、一元管理はしていないので販売先、仕入先ともに具体的な締結社数は把握していないが、新規の販売先については100%締結を実施しており古い契約のアップデートも進めている。与信の関係から委託加工先との間での「基本契約書」は100%締結している。「発注書」は、販売先からはほぼ全て入手し、仕入先へは全て発行している。「歩引き」は、販売先からは70社程度残っている。取引開始時からのもので既存商売への影響回避のため残っている。廃止の為の働きかけはする予定。仕入先へは、再度調査した結果、数社程度残っていることが判明したが、今年10月の支払いをもって廃止する。取引が最近復活したために「歩引き」も以前のまま復活したケースがあった。販売先からの回収条件は、現金10%、期日指定現金60%・手形30%(電子決済含む)。仕入先への支払いは、現金20%、期日指定現金40%・手形40%(電子決済含む)。社内のコンプライアンス体制について、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・相談の体制を構築するとともに、コンプライアンス・ハンドブックを全社員に配布する等、周知に努めている。情報基盤については、営業部門の取引管理として販売管理システムを運用中。買・売・委託加工における受発注、入出荷実績を入力し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。「自主行動計画」については周知している。
19	株式会社 GSIクレオス	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・期日指定現金約2割、電子決済約1割(サイト60～120日)。仕入先への支払いは現金約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。グループ会社を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。	「基本契約書」は、販売先・仕入先ともに8～9割締結しており、スポット取引先とは個別契約の締結で対応している。「発注書」は、販売先からは殆ど入手している。仕入先への発行を徹底しており、下請先には所定の書式の使用を推奨している。「歩引き」取引については、販売先からの強い要望があり3社程度残っている。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。2018年10月頃の廃止を目指す。仕入先への「歩引き」は無い。販売先からの回収条件は、現金70%、期日指定現金7%、手形16%、電子決済7%。サイトは60～120日。仕入先への支払いは、現金70%、期日指定現金20%、手形10%(サイトは60～120日)。「自主行動計画」についてはアクション・計画の内容としては、取引にあたり、計画情報の共有、取引条件の確認、発注書の発行のステップをふむ、下請法遵守体制を整備することを徹底している。グループ会社を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。特に、下請法については定期的に講習会を実施し、遵守体制を整備している。
20	株式会社 スミテックス・インターナショナル	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。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)。仕入先への支払いは現金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。	「基本契約書」は、大半の販売先と締結している。仕入先についても委託加工先及び大口仕入先とは原則全て締結している。但し、先方から締結拒否された場合や、スポット取引先などについては締結できず、個別契約で対応している。「発注書」は、販売先からは大方入手しており、仕入先へは概ね発行している。歩積みはゼロ。「歩引き」は販売先5社実施しているが書面で交わしている。「自主行動計画」については知っている。下請法を遵守して取引を実施している。販売先からの回収条件は、現金23%、期日指定現金24%・手形18%・電子決済35%(サイト20～150日)。仕入先への支払条件は、現金90%、期日指定現金5%・手形5%(サイト60～120日)。社内のコンプライアンス体制については、下請法管理要領を定め社内講習なども実施の上、マインド向上に向けて取り組んでいる。発注書管理簿をシステム化し不当減額や支払遅延を防ぐような体制を敷いているほか、管理部にて2ヶ月に1回下請法に関するサンプルチェックを実施している。また、年1回社長のコンプライアンス講話会を実施しているほか、親会社のeラーニングなども活用している。

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
21	龍定大阪株式会社 (スタイルム株式会社)	<p>「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。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、完全撤廃の目的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いきたい。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おり、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。</p>	<p>「基本契約書」の締結は、仕入先は1,836社、販売先については204社と締結。販売先に関しては、相手方から要望された場合に締結としている。「発注書」の発行は、仕入先には大方発行しているが、販売先から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が、販売先にはまだ140社程度残っている。「歩引き」が残っている販売先に対しては廃止するよう要請を行っている。決済の状況について、販売先からは現金が49%、期日指定現金が11%、手形が21%、電子決済が19%で、現金以外のサイトについては60～180日である。仕入先については、現金が53%、期日指定現金が4%、手形が36%、電子決済が7%で、現金以外のサイトは60～150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体制については、セミナーへの参加や法務課からのメール配信等で社内周知を行っている。また、理不尽な条件提示や要求を行わないよう、営業課長に対して指導している。販売先からの要求に対しては、現場レベルで都度対応している。</p>
22	龍定名古屋株式会社	<p>「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充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。</p>	<p>「基本契約書」の締結については、昨年度の取り組みにより仕入先約460社と締結した。「発注書」は仕入先には全て発行しているが、販売先からの発行状況は半分程度である。「歩引き」については資本金3億円以下の先は撤廃済み。それ以外に販売先で約70社、仕入先で約10社残っているが、これらについては2018年3月を目標にすべての廃止を目指して一件一件交渉中である。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30%、手形が20%、電子決済が30%で、現金以外のサイトは60～180日である。仕入先に対しては、現金が30%、期日指定現金が10%、電子決済が60%で、現金以外のサイトは60日～120日である。「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、部長代理以上が中心となってプロジェクトチームを組織し、問題を共有して解決にあたっている。</p>
23	タキヒヨー株式会社	<p>「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る。「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。</p>	<p>「基本契約書」の締結状況については、旧来からの取引先に関しては未締結があり、自社フォームの見直しも含め、改めて締結に向け強力で推進していきたい。「発注書」は仕入先に対しては全て発行している。販売先からも殆ど発行されているが、「発注書」がない場合は新基幹システムより発行される受注伝票を相手に渡して「発注書」の代わりとするよう指導している。「歩引き」については、仕入先に対しては全廃しているが、販売先で「歩引き」を行っている先はまだ100社程度残っている。中には「歩引き」を既得権益のように主張される先もあるが、今後も諦めず撤廃に向けて交渉していく。決済方法の状況について、販売先からは現金が67%、期日指定現金が17%、手形が10%、電子決済が6%といった状況である。仕入先に対しては現金が80%、電子決済が20%である。「自主行動計画」については知っているが、十分に理解しているとは言えない状況。社内コンプライアンスの体制は整っているため、今後も法令順守の方針を掲げ、周知徹底を図っていく方針。新基幹システムについては本年1月より稼働開始。アパレル系、テキスタイル系の2基幹システムを中心に会計、海外貿易業務、商品企画のサブシステムを併せて自社管理運営を行っている。</p>
24	辰野株式会社	<p>「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。</p>	<p>「基本契約書」は主要先とは概ね締結しているが、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。「発注書」は販売先からは殆ど入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引は、販売先から稀にお願いされるケースがある。仕入先に対しては昔から一切行っていない。システムフィー(先方システム一部費用負担)やセンターフィーを販売先から要求されることがある。「自主行動計画」についてはアクションを起こしており、最終引取期限を当初受注時に明確に取り決めておくよう指導している。手形取引については、電子債権による支払へ随時切り替えている。販売先からの回収条件は、現金74%、期日指定現金2%・手形17%・電子決済7% (サイトは概ね90日)。仕入先への支払条件は現金73%、手形16%・電子決済11% (サイトは90日基本)。社内コンプライアンス体制については、コンプライアンス委員会を設置しており、内部通報規程施行している。</p>

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
25	田村駒株式会社	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。加工工場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%（平均サバ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%（平均サバ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。	「基本契約書」は、販売先について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。仕入先については国内の加工場（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で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（輸入）が約9割りで委託加工基本契約書を締結している。「発注書」は、販売先からはほぼ入手しており、仕入先へは大方発行している。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。販売先からの回収条件は、現金55%、期日指定現金10%、手形20%、電子決済15%で、期日指定現金・手形のサバは60～150日。仕入先への支払条件は現金が65%と多い。期日指定現金・手形・電子決済で35%でサバは60～120日。「歩引き」取引は名岐地区に1～3%の先があるが取引は減少している。関東地区はなくなった。社内のコンプライアンス体制について、総務本部長がコンプライアンス委員長であり強化している。「下請法」は遵守しており常に社内の管理部門がチェックしている。「自主行動計画」については知っており、前からアクションしている。
26	株式会社チクマ	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力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（サバ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計算の契約サバでの支払い。「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かかっている。国内工場との信頼関係を強化していく。	「基本契約書」は、平成29年度も販売先とは必要に応じ基本契約書を含め各契約書（売買契約、リサイクル契約等）を締結。仕入先とも今後更に積極的に締結に努める。「発注書」は、販売先からはほぼ入手している。但し生地の加工手配では納期対応のため先行手配し後日「発注書」を入力するケースもある。仕入先へは全て発行している。「歩引き」は、販売先から数社程度残っており、平成30年度末の廃止を目標とする。現在は口座を分けて管理している。仕入先への「歩引き」は無し。販売先からの回収は、現金・期日指定現金・手形にて個別対応を行っている。生地販売の回収は手形、製品（別注）販売の回収は現金（延勤含む）が中心。仕入先への支払いも回収同様、現金・期日指定現金・手形にて個々に対応しているが、縫製工場へは現金支払いが基本。生地メーカーとは出荷日計算で取り決めている。「自主行動計画」については知っている。環境対応については会社の基本理念、ISOと連動。環境商品の普及に努めている。「取引の適正化」、「付加価値向上」は社内内部統制により監査実施し、更なる改善に努めている。取引関係では、物件獲得の為、企画費・サンプル費等で、獲得出来なかった場合の処理（負担割合）が課題。業界特有の、追加フォロー（小口）時の生産対応が今後の大きな課題である。
27	蝶理株式会社	「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を行っている。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。	「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で全ての取引先と締結している。新規取引承認にあたっては下請取引の区分を行い、業務企画部門が取引条件項目の適正度を確認の上で開始、旧来の取引に対しては定期的に条件等をチェックして、場合によっては手形の期間の短縮・改善を進める体制をとっている。「発注書」は販売先からは殆ど発行してもらっており、仕入先にも当方から全て発行している。「歩引き」は販売先からは数社残っているが、仕入先に対しては全廃済である。「歩引き」先企業に対しては今後廃止の要請を予定している。決済では、販売先の手形は多く、サバも120日も未だ残っている。仕入先への支払いは月末締め、翌月末払いで現金と手形が約半分づつであるが、加工先への支払いは全て現金払いとなっている。
28	帝人フロンティア株式会社	「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SPAI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%でサバは90～150日が中心。150日以上サバは社内ルール上、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。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで50%、当社フォームで50%締結。仕入先とは当方のフォームで90%締結している。委託加工先とは与信限度の関係で締結する必要があるが、アパレルの意向で仕入先が決められる時は締結しない場合がある（間接取引）。「発注書」は販売、仕入先ともほぼ全て発行。「歩引き」は販売先で数十社残っており商取引の継続の観点からやむを得ないと判断している。仕入先については名古屋支社で残っているので廃止の方向で検討している。決済条件については販売先からは現金、期日指定現金合計で70%、手形は30%でサバは90～150日。一定以上長いサバは取引が認められない社内ルールがある。支払いについては現金と期日指定現金合計で85%程度。手形は5%で60～90日。電子決済は10%程度であるが手形取引は徐々に減る方向にある。「自主行動計画」については初めて聞いた。「リスク管理部」が4月に出来てCSR推進などの社内啓蒙活動を行っている。
29	豊島株式会社	「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」は従来が行っていない。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勉強会を行っている。	「基本契約書」の締結は、仕入先とは昨年同様であり、販売先とは前年比で30社増え、締結済は約310社となり着実に進んでいる。「発注書」の発行状況については昨年と変わらず、概ね80%の発行状況と感じている。「歩引き」について、仕入先に対しては従来より行っていないが、販売先については昨年同様4社残っていて、当面継続の見直しである。決済の状況について、仕入先に対しては現金支払が約45%に増え、手形支払が約55%。電子記録債権の割合は90%に増加した。販売先からは昨年と状況は変わらず、現金支払が50%、手形支払が50%で、そのサバは45～150日である。「自主行動計画」については理解している。また、社内でもコンプライアンス規定を定め、取締役及び社員への周知を図っている。併せてリスク管理委員会より安全やコンプライアンス等、自社が抱えるリスクの管理について必要な見直しや対応を行っている。

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
30	日新実業株式会社	「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(サ付90日)3割、期日指定現金・電子決済(サ付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(サ付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。	「基本契約書」は、主要販売先・仕入先ともに大方締結している。スポット取引で頻度の少ない先も多く、締結できていない場合がある。「発注書」は、販売先からも大方入手しており、仕入先へはほぼ全部発行している。「歩引き」取引は、販売先については長年の継続先で10社程度残っているが書類を交わしている。無くていいが売上減少の危惧により当面継続予定。仕入先への「歩引き」は全廃した。販売先からの回収条件は、現金65%と多い。期日指定現金・手形・電子決済が35%でサ付は90～120日。仕入先への支払条件は、現金が多く63%。期日指定現金・手形・電子決済が37%でサ付は60～90日。「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体制について、全般的に、常識・良識の範囲をはずす人はいない。組織の体制としては十分整っているとは言えない。また、理不尽な要求は強いも強いも強いられていない。
31	豊田通商株式会社	「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おり、取引をするためには基本的に契約書を締結しなければならない。「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、手形、電子決済が存在するが、電子決済が増加する傾向にある。「自主行動計画」は組織関連部門及び組織子会社への周知を進めている。適正取引等の取組に関連して社内の企業行動指針の内容を具体化した「グローバル行動倫理規範(10条)」を含め業務の適正を確保する体制を整備している。コンプライアンスに関しては非常に重視しており、特に下請取引に対しては法務部門が毎年全部門にレポートを提出させチェックする体制を構築している。	「基本契約書」の締結は販売先とは相手先フォームで締結する場合と自社フォームで締結する場合が存在する。仕入先とは自社フォームで双方協議の上で契約の締結となっている。「発注書」は販売先から全て発行して頂いており、当方も全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、手形、電子決済が存在する。仕入先への支払いは現金、期日指定現金、電子決済が存在するが、電子決済が増加する傾向にある。「自主行動計画」は組織関連部門及び組織子会社への周知を進めている。適正取引等の取組に関連して社内の企業行動指針の内容を具体化した「グローバル行動倫理規範(10条)」を含め業務の適正を確保する体制を整備している。コンプライアンスに関しては非常に重視しており、特に下請取引に対しては法務部門が毎年全部門にレポートを提出させチェックする体制を構築している。
32	日鉄住金物産株式会社	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。	「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。「基本契約書」の締結が口座開設の必須条件となっている。「発注書」は、販売先からはほぼ全部入手しており、仕入先へはほぼ全部発行している。「歩引き」取引について、販売先から14社程度残っている。販売先から見て当社は下請法対象先では無いため法制の変更がない限り全廃は困難。仕入先へは全廃した。「自主行動計画」については知っている。当社独自で副資材商社と仕入EDIを構築。また注文DB(マージングシステム)による発注の奨励で下請法対策も講じている。決済条件について、仕入先への支払サ付は「下請法」を遵守している。社内のコンプライアンス体制に関して、下請法対策として注文書整備については個別ミーティングで再啓発。働き方改革としてはノー残業デーの制定と人事部による見回り等。理不尽な条件や要求に関しては、コストを無視した下代設定や金額の大きな単価調整依頼は依然ある。
33	丸紅株式会社 (丸紅ファッションリンク株式会社)	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(サ付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(サ付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。	「基本契約書」は、販売先とは約9割締結できている。締結できない販売先とは個別発注書でカバーしている。継続中の主要仕入先とはほぼ締結しているが、締結できていない先とは個別の「発注書」で対応している。委託加工先とは殆ど締結している。「発注書」は、販売先からは全て入手している。また、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引について、販売先からは10社程度残っているが書面を交わしており双方の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。決済条件については、販売先からの回収は現金30%。期日指定現金40%、手形10%、電子決済20%で、サ付は60～150日。仕入先への支払は現金が多く70%。期日指定現金・手形・電子決済で30%、サ付は90日。社内のコンプライアンス体制については継続して研修を実施している。「自主行動計画」については知っており、アクションしている。
34	モリリン株式会社	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。販売先からの支払条件は現金5割、期日指定現金・手形・電子決済で約5割(サ付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(サ付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。	「基本契約書」は、販売先は前年より多く増えて435社と締結済み。新規先とはその都度締結するようにしているが、従来先は改めて締結するタイミングを見て進めている。仕入先は相手先からの要望がないので締結が進んでいない。「発注書」は、販売先からは全て入手している。仕入先へは殆ど発行している。「歩引き」取引は、販売先からは98社程度残っている。従来先との商習慣変更を交渉してはいるが、出てこないのは大きな商売にならない先が多く今後商売縮小検討先が多い。仕入先へは全廃した。決済条件は、販売先からの回収は現金が約50%、期日現金・手形・電子決済が約50%でサ付は90～150日。支払条件は、現金が約25%、期日指定現金・手形・電子決済で約75%でサ付は下請法適応の90日以内。「自主行動計画」については知っている。今後、仕入先に対しての自社発注システムを徹底してコスト・納期を関係部署が共有する。社内のコンプライアンス体制について、2017年3月にコンプライアンス行動指針の改定及びコンプライアンス委員会の体制を刷新し、イントラで全社員閲覧できるようにした。社内勉強会を開催し周知徹底を図っている。

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
35	清川株式会社	<p>「基本契約書」の締結は順次行っていて、現在販売先153社と締結しているが、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る。仕入れ先に対しては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っていないのが現状。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。仕入れ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、必要に応じて整えるように努めている。</p>	<p>「基本契約書」については、取引先件数が多く全社との契約は厳しいが、主要取引先から順次締結する必要性は感じており、行ってきた。「発注書」の発行は販売先、仕入れ先ともほぼ全て発行されている。「歩引き」については今のところ変化はなく、改善されたとは言えない状況である。販売先からの「歩引き」が無くならない限り、仕入れ先に対しても無くせないで、まず販売先に対して「歩引き」廃止を要請する予定である。決済の状況について、販売先からは現金が40%、期日指定現金が10%、手形が40%、電子決済が10%である。サイトは120日～180日、サイトの長短については地域性が強い。仕入れ先については20日締め翌20日払いで現金が55%、手形が45%、サイトは120～150日で行っている。「自主行動計画」については知っているが、それに対する具体的なアクションについては、今のところ行っていない。</p>
36	清原株式会社	<p>「基本契約書」の現在の締結状況は、仕入れ先108社、販売先90社、販売先、仕入れ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」の発行は仕入れ先、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、仕入れ先で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、聞き入れて貰っていない。「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、仕入れ先に対しては同様に現金40%、手形が60%という状況である。「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つけている。また、当社として、ミスの削減・業務の効率化を図るため不完全な発注書の改善をお客様にお願いし、半数ほどのご賛同は得た。今後とも改善にご協力をお願いしたい。</p>	<p>「基本契約書」の締結については、主要な取引先から順次行い、現在仕入れ先105社、販売先88社と締結している。「発注書」の発行については、仕入れ先、販売先ともにほぼ発行されている。「歩引き」については昨年同様で、販売先で約450社、仕入れ先で約60社残っている。このうち仕入れ先については当初予定通り、2019年3月頃に廃止予定である。「歩引き」が残る販売先に対しては廃止の要請をしているが、応じてもらえないのが現状。決済の状況について、販売先からは期日指定現金を含めて現金が75%、電子決済を含めて手形が25%。（手形の比率が昨年比で上がっているが、件数ベースではなく金額ベースで算出）仕入れ先については未締め翌20日払いで、期日指定現金を含めて現金が25%、電子決済を含めて手形が75%という状況。「自主行動計画」については、これを受けて社内ですべて具体的にアクションを起こしている。その内容は、1) 支払い条件改善のための取り組み（毎年実施）、2) 人材育成、教育の推進（女性マネージャーの輩出等）、3) 下請法等、法令順守の周知徹底のためのセミナー受講、実施、等である。社内コンプライアンス体制については、常に法律の改正に際しては中小企業庁の指導の下、本社及び各拠点で講習会を実施している。また下請法対象取引先についてはすでに改善実施済みである。</p>
37	株式会社三景	<p>「基本契約書」は一部しか締結していないが、全ての販売先・仕入れ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取り交わしている。「発注書」については販売先からは量産の発注はいたしているが、サンプルの依頼などは営業先で口頭での依頼がある。確認のため書面にしてメール等で発注先に確認している。仕入れ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・仕入れ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しているが交渉を重ねて廃止に向けて引き続き取り組みを行っている。「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。仕入れ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。</p>	<p>「基本契約書」締結状況は、昨年と変わっていないが、新規先とは「基本契約書」を結んでいる。「発注書」について、仕入れ先に対しては全て発行している。販売先からも殆ど発行されているが、中小得意先など電話を含め口頭発注で「発注書」が発行されない場合があり、その場合にはメールで発注確認をし、了承を取り付け発注メモとして保管するようにしている。「歩引き」取引について昨年より少しづつではあるが販売先、仕入れ先ともに撤廃に向けて進んでいる。新規取引先に関しては取り組み上発生する事も有り得るが、基本は行わない方向で考えている。決済の状況について、販売先からは現金が70%、期日指定現金が20%、手形と電子決済がそれぞれ5%づつで、サイトは100日以下～130日以下である。サイト短縮や現金化の交渉は随時行っているが、難航している。仕入れ先に対しては現金が80%、手形が20%で、サイトは100日以下である。「自主行動計画」については理解している。工場内での生産性向上に向けた取組等、出来ることから実行し始めている。社内コンプライアンスについては昨年同様の体制で行っていて、注意事項など全社に配信している。また、万が一の場合は上長及び法務部に相談する体制も取っている。</p>
38	島田商事株式会社	<p>「基本契約書」については順次締結していて、現在仕入れ先79社、販売先48社と締結。国内の主要仕入れ先とはほぼ締結済。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んでいる。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、仕入れ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、仕入れ先約35社が残っている。仕入れ先に対しては「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。仕入れ先に対しては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。仕入れ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。</p>	<p>「基本契約書」については国内主要仕入れ先とはほぼ締結済で、現在仕入れ先71社、販売先40社と締結済。販売先においては相手先フォームでの契約内容を検討しながら、合意できるものは締結しているが、交渉中で進展していないところも多い。また、海外仕入れ先についても上海地区を中心に締結が進んでいる。「発注書」については、仕入れ先に対しては発注システムにより徹底管理して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。また、商社発注分で、単品発注分は「発注書」を受領しているが、海外セット販売分は、アパレル仕様書を基に社内ですべて資料明細表を作成し承認を得る方法で発注が成立している。「歩引き」については、販売先で約60社、仕入れ先で約40社残っている。仕入れ先については「下請法」を遵守し、該当先については「歩引き」は撤廃している。一部の仕入れ先については取り組み上継続している。「歩引き」の廃止に向けて、販売先に対して要請は行ったが、進捗には差がある。決済の状況について、販売先からは現金が32%、期日指定現金が10%、電子決済を含む手形が53%で、そのサイトは60～180日である。中には200日を超える長期手形で、かつ金利引きを行う先も存在している。仕入れ先に対しては「下請法」を遵守し、10日締め末日払いで、現金が44%、期日指定現金は無し、手形が2%、電子決済が54%。サイトは手形、電子決済とも60～120日である。「自主行動計画」については、その内容を理解した上で具体的なアクションとして「下請法」「取引ガイドライン」についての社内講習会を行った。社内コンプライアンス体制については、常に法律の改正に注視し、これを遵守した経営を行うこととし、就業規則をはじめとする社内規定も法律に即した内容にしている。また、新たな法律が制定されたり改訂された場合は、それに合わせて各種社内規定を更新して運用にあたっている。関連する主な法律は、労働基準法、育児・介護休業法、女性活躍推進法、労働契約法、改正派遣労働法等である。</p>

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
39	テンタック株式会社	<p>「基本契約書」は、販売先95社、仕入先38社と締結。徐々に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。</p>	<p>「基本契約書」は、販売先85社、仕入先33社と締結している。特に新規取引先には締結するよう働きかけている。「発注書」は自社システムから100%発行していて、販売先からもほぼ全て発行されている。一部発行されていない先には自社の書式フォーマットをベースに作成して使用してもらっている。「歩引き」に関して、自社からの「歩引き」は3年前から撤廃しているが、販売先には約200社残っている。撤廃に向けて交渉することは検討したが、古くからの商慣習として先方に判断を委ねている状況である。決済の状況について、販売先からは現金が60%、手形が40%で、サイトは60～150日。150日を超える長期の手形は、短縮するよう交渉はしているが、未だ改善していない。仕入先に対しては月末締め翌月末払いで現金が40%、手形が60%でサイトは90日で行っている。「自主行動計画」について、名前は知っているが、それに対する具体的なアクションは起こしていない。社内コンプライアンス体制については、不定期ではあるが「下請法」に関するクチャーとして、社員に対してDVDにまとめられた資料を用いて受講させている。</p>
40	ナクス株式会社	<p>「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、効果があつたと実感している。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、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は言えないが、「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。</p>	<p>「基本契約書」の締結状況は、仕入先との間では全体の85%に当たる60社と締結済。販売先とは主要先のみ先方フォームで締結。少額な取引や、決済頻度が低い先との締結は行わない場合がある。「発注書」の発行は、仕入先に対しては全て発行している。また、販売先からもほぼ全て発行されている。「歩引き」について、仕入先に対しては行っていないが、販売先ではまだ20社程度残っている。廃止に向けて要請は行った。廃止できない理由として、社長の意向や社内の決まりで変えられないと言われる事がある。決済の状況について、販売先からは現金が60%、手形が10%、電子決済が30%。仕入先に対しては現金が40%、手形が60%である。「自主行動計画」については理解しているが、これに対する具体的なアクションは起こしていない。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できているとまでは言えないが、「下請法」や「独禁法」、また最低賃金等、各法令順守には努めている。</p>
41	株式会社ブクイ	<p>「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。ただし補充的に契約書ではないが自社フォームの取引申請書を開始し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代替えとして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。</p>	<p>「基本契約書」の締結は、販売先主要アパレル企業との間では締結しているが、アパレル副資材を販売しているビジネスの性質上、必ずしも継続取引とは限らない多数に及ぶ縫製工場等との間における契約書締結は難しい状況にある。その場合、自社規定の取引申請書に取引条件等を記載してもらう事で取引を開始している。また、仕入先については「下請法」を遵守し、主要な仕入先とは「基本契約書」を締結している。「発注書」の発行は仕入先に対して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が、「発注書」が発行されず口頭やメールでの発注の場合、こちらから確認のメールを送り、「発注書」代替としているケースもある。「歩引き」については引き続き販売先、仕入先ともに全く無い。決済の状況は、販売先からは現金が70%、手形が20%、電子決済が10%でサイトは90～120日である。仕入先に対しては月末締め翌月末払い、現金が50%、手形が10%、電子決済が40%で、サイトはいずれも90日である。支払いについては「下請法」を遵守した運用で、昨年より電気記録債権を本格導入し、大半を紙の手形から移行済である。「自主行動計画」については名前だけ知っているレベルで、これに対する具体的なアクションも起こしてはいない。社内コンプライアンス体制は、社長を議長として、生産管理、営業、内部管理の責任者が出席する会議を定例開催し、法令などを遵守した企業経営に努めている。</p>
42	丸和繊維工業株式会社	<p>「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。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」については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。</p>	<p>「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで19社と締結している。仕入先については双方の了解のもと、「取引申請確認書」を締結している。発注書は販売、仕入先とも全てメールまたはFAXで発行いただいている。決済条件については販売先からは現金75%、手形25%でサイトは60～90日が主。一部120日もある。支払いについては生地を除いて現金100%20日締め翌10日払い。「自主行動計画」については内容も含めて把握している。社内のミーティングなどで現場への浸透をはかっている。</p>
43	クラトレディング株式会社	<p>「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。</p>	<p>「基本契約書」は販売先とは15社、仕入先は19社と締結している。発注書は販売、仕入先とも全て発行いただいている。発注書面が無いと社内決済は下りない仕組みである。また発注書は書面以外は不可。「歩引き」は販売先からはなくなり、仕入先も全廃した。販売先の「歩引き」は1社残っていたが、電子決済に切り替える際に廃止となった。決済条件については販売先からは現金と期日指定現金をあわせて41%、手形は59%の割合である。支払いについては全て現金である。「自主行動計画」の内容は把握している。管理スタッフと連携をかり、社内に浸透させる予定。価格交渉の際に価格転嫁できるかがカギと考えている。下請法、独禁法の徹底、資料配布、セミナーへの参加など様々な形で現場への法令遵守徹底をはかっている。</p>

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
44	東洋紡株式会社 (東洋紡STC株式会社)	「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。仕入先は当初から無い。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。支払いについては未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。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで90%、仕入先は当方のフォームで100%締結している。ただし、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、仕入先とも全て発行いただいている。「歩引き」は販売先で1社残っているが営業上の影響はないと判断しているため当面は継続予定。なお「歩引き」金額は販売単価に上乗せして対応している。仕入先は当初から無い。決済条件については販売先からは期日指定現金が30%、手形は70%でサイトは90~120日程度。支払いについては全て期日指定現金である。「自主行動計画」については初めて聞いた。内部監査部が主体となって定期的に法令遵守の会議を開催し、情報の共有化をはかっている。EDIについて、以前は染工場など自社システムで業務を行っていたこともあるが、運用面での維持費が高いことから止めた。現在はメールまたはFAXで対応している。
45	東レ株式会社	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・ファクシング・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日起、手形決済の約4割が90日起。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、社内のテキスト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。	「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。売買以外の取引についても「加工委託書委託加工契約」「製品寄託書契約」として締結。社内専門部署で「基本契約書」の締結については特に厳しく管理指導している。「発注書」は販売、仕入先ともほぼ全て発行。ただし、委託加工はオンラインでの発注が多い。「歩引き」については仕入れ、販売にかかわらず許されない。販売先は販売先からの決済回収条件は現金・期日指定現金をあわせて20%程度。手形と電子決済をあわせて60~70%程度。その他相殺処理が10~20%程度である。当社の仕入先に相当する委託加工取引、買付けの支払いは原則60日以内の現金決済が主流だが、手形割引決済も一部ある。「自主行動計画」についてはすでにアクションをこしている。社内各組織関係部署に対して「歩引き」廃止に関する趣旨説明、「歩引き」撲滅の啓蒙協力要請を機会ある毎に行っている。監査部とスタッフ部署支援のもとグループ内統制の一環として自己点検・相互点検制度を昨年より導入してコンプライアンス強化をはかっている。
46	中伝毛織株式会社	「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)、手形と電子決済をあわせて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。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで30社、仕入先は相手先フォームで30社と締結し、工賃先は当方のフォームで締結。「発注書」は販売先は書面で95%、メールで5%、仕入先は全て発行している。「歩引き」はなくなった。新規先から「歩引き」の要請があったが「歩引き」廃止依頼の書状を説明したところ「歩引き」を撤回する効果があった。仕入先へは全廃している。決済条件については販売先からは期日指定現金が40%、手形と電子決済をあわせて59%でサイトは90日程度。支払いについては期日指定現金15%、手形と電子決済をあわせて80%程度である。下請法抵触先は全て現金決済。手形、電子決済は大手商社が多い。ただ、もともと現金決済を行っている先が逆に手形60日と後退するなど、現金化の流れを逆手に取られる懸念がある。「自主行動計画」は知っており、社内でも繰り返し説明会を行うなどで浸透をはかっている。また、テスト段階でRFIDを採用してみたが、慣れるまでに時間がかかる。
47	日本毛織株式会社	社内ルール上基本契約書な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、最近で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。	「基本契約書」は販売先、仕入先共に自社のフォームで100%締結している。社内ルール上、基本契約書を締結しない取引はできない。「発注書」は販売、仕入先とも全て発行。「歩引き」は販売先からは一昨年からなくなり、仕入先は当初から行っていない。「歩引き」は社内ルールで不可となっている。決済条件については販売先からは期日指定現金が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。支払いについては現金50%、手形20%、電子決済30%でどちらもサイトは90日である。なお、ユニフォーム事業に関する販売先は、OEMのため、商事3社に限定しており、見本費は商社、ユーザーに負担頂くことが多い。「自主行動計画」については名前だけ知っている。平成16年から年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。
48	三菱ケミカル株式会社	「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。	「基本契約書」は法務部門のチェック、当社と取引先双方の了解を厳重に取り付けたうえで、自社のフォームで販売先とは140社、仕入先とは60社と締結している。「発注書」は販売、仕入先とも100%発行。社内システム上「発注書」なしでの取引は不可である。「歩引き」は販売先、仕入先ともない。決済条件については販売先からは現金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」については知っており、現在計画中である。定期的に説明会、教育を実施して社内コンプライアンス体制の強化をはかっている。特に下請先との取引については、半年ごとに親としての義務を遂行しているかについて登録上のチェックをするなど、管理を厳重にしている。

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
49	御幸毛織株式会社	<p>「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、東洋紡テクニカと本年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%でサ付120日、手形は20%でサ付は120日。電子決済5%でサ付は90日である。支払いについては現金100%未締め翌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。</p>	<p>「基本契約書」は販売先については、大手アパレル8社を始め115社、仕入加工先は88社と締結。契約未締結先については内部統制の観点から順次締結の方針。「発注書」は販売先は90%、仕入先は95%発行。「歩引き」は2社残っているが販売への影響が薄く当面継続。仕入先は全廃した。名岐地区アパレルでは「歩引き」取引は残存しており、単体での廃止要請は慎重に対応せざるを得ないが、販売先に対しては「歩引き」廃止を粘り強く要請し続けたい。決済条件については販売先とは現金50%、期日指定現金が23%でサ付120日、手形は26%でサ付は90～180日。「自主行動計画」については初めてきた。電子決済はわずか。支払いについては現金100%未締め翌20日払い。コンプライアンスは全社を挙げて取り組んでいる。親会社(東洋紡)作成のコンプライアンスマニュアルの読み合わせを各部署で年1回実施している。下請先との契約書締結、書面交付、支払期日60日以内の厳守は徹底して行っている。他社より縫製などを請け負う場合も下請法に抵触しないよう注意を払い、請負先と取引している。</p>
50	ユニチカトレーディング株式会社	<p>「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。新規先からの取引は「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(サ付90日)、手形3割(サ付90日)。仕入先への支払条件は現金45%、期日指定現金40%(サ付90日)、手形15%(サ付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。</p>	<p>「基本契約書」は、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とは契約書の条文・内容等について交渉中である。「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」は全廃した。販売先からの回収条件は、現金29%、期日指定現金34%、手形35%、電子決済2%で、サ付は平均95日。仕入先への支払条件は、現金47%、手形53%でサ付は90日。自主行動計画については知っており、全ての販売先、委託・寄託先との「基本契約書」の締結を目指している。下請法は遵守している。社内コンプライアンスについては、役員及び関係スタッフで「社内コンプライアンス委員会」を月に数回開催し様々な案件をチェックしている。</p>
51	サカイオーベックス株式会社	<p>「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し。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%でサ付60～90日、手形は25%、電子決済は30%でサ付はいずれも60～90日。支払いについては現金30%(下請先の工賃)で未締め翌15日または月末払い。期日指定現金は2%(サ付60～105日)、手形10%(サ付60～90日)、電子決済58%(サ付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。販売先にとどまらず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ておいた点が交渉において役立った。</p>	<p>「基本契約書」は、染色加工事業の客先とはほぼ締結しているが、自販事業では50%前後に留まっております締結を推進する。「発注書」は販売先はほぼ全て発行いただいているが、関係会社の縫製事業において単価の無い加工指図書がまれにある。仕入先に対しては全て発行している。下請法の対象如何を問わず上承認にて発行。「歩引き」は5社残っているが、廃止の要請は継続していく。仕入先に対しては当初からなし。決済条件については販売先とは現金35%、期日指定現金が10%でサ付60～90日、手形は25%、電子決済は30%でサ付はいずれも60～90日。支払いについては現金35%未締め翌15日払い。期日指定現金が25%、手形15%、電子決済25%である。原則30万円以上を手形支払いとし、未済は現金振り込みとしている。サ付は仕入先の取引関係上等で異なる場合がある。「自主行動計画」については認識している。染色協会としても独自に取引条件改善に向けて取り組みを推進している。コンプライアンス取組の配布やCSR社内通報制度を整備して社内コンプライアンス体制の徹底に努めている。「歩引き」の問題は業界に根深く残っている。</p>
52	株式会社小一	<p>「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%の理由は一昨年以上場したこともあ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%でサ付90日。手形は9%でサ付90日、電子決済は7%でサ付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は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。</p>	<p>「基本契約書」は販売先については200社締結。「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1社残っていたが今年で廃止の予定である。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49%、期日指定現金が33%でサ付90日。手形は10%でサ付90～120日、電子決済は8%でサ付90日。支払については現金100%翌月払い。「自主行動計画」については周知させるように社内にアクションを起こしている。特に手形サ付の短縮に力を入れており、社長を議長とするコンプライアンス・リスク管理委員会が設置されており、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。</p>
53	東海染工株式会社	<p>「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%でサ付60～90日、手形は40%でサ付は60～123日、電子決済は30%でサ付は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日超算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。</p>	<p>「基本契約書」は取引条件書とともに委託先・販売先の間では自社フォームで完全に締結している。「発注書」も全て発行している。ただし委託の場合は「指図書」で代用する場合がある。「歩引き」は販売、仕入れとも一切ない。社長は4～5年前から「歩引き」廃止について強い意向をもっている。現在は「歩引き」自体は話題にものぼらない。決済条件については販売先とは期日指定現金が30%でサ付60～90日、手形は40%でサ付は60～123日、電子決済は30%でサ付は60～90日。支払いについては未締め翌20日払い。期日指定現金が20%、電子決済80%、20日超算120日である。「自主行動計画」については名前だけ知っている。本年度内を目標に労働環境整備に取り組んでいる。CSR全般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。</p>

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
54	イオンリテール株式会社	<p>「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。</p>	<p>「基本契約書」の締結は自社フォームで全仕入先と締結している。「基本契約書」の締結が取引開始の前提条件とな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」は全ての仕入先に対して発行している。「歩引き」「金利引き」は衣料品部門では全廃済である。衣料品以外の部門に残るマージン取引等も今後は取引の適正化に向け見直しを行う予定。仕入先への決済は毎月20日締め翌5日払いである。支払い手段は手形が殆どであったが、本年度より下請け取引先へは手形から現金への切り替えを実施し全体の約半分は現金払いとなっている。また、ファクタリングを含む電子決済も増加の傾向がある。RFIDについては、生産性向上に向け有効性は認識しており今後の研究を進める事を予定している。</p>
55	株式会社 トニーヨーカ堂	<p>「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。また今年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。</p>	<p>「基本契約書」は全ての取引先と自社のフォームにて締結している。「発注書」は下請法に該当する仕入先には別フォームの「発注書」を使用する事をルールとして、FT（フェアトレード）委員会にて特に取引状況をチェックする体制を構築している。「歩引き」「金利引き」の取引は全廃済みである。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、公正で透明な取引の確保を重視しており、独占禁止法などの関係法令やルールを守り、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。仕入先への支払いは全て現金となっている。コンプライアンス体制としては、グループ「行動指針のガイドライン」を冊子として仕入を担当する全社に配布して、社内教育を進めている。</p>
56	はるやま商事株式会社	<p>「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。</p>	<p>仕入先との「基本契約書」は自社フォームで全てと締結している。「発注書」は自社のシステム上で発行される仕組みを構築し、支払い迄のプロセスを適切に処理している。「歩引き」「金利引き」は全廃している。支払いは、月末締め20日払い。仕入先の手形取引は電子決済（ファクタリング）に移行させた結果、現金と電子決済の決済となっている。適正取引に関する説明会・セミナーが開催された場合、積極的に参加をしている。生産性の向上に向け「RFID」（電子タグ）の導入に向けたトライアルを予定している。</p>
57	株式会社 丸井グループ	<p>「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「マルチグループ調達方針」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。</p>	<p>「基本契約書」は自社フォームにて、短期取引を含む全ての取引先と締結している。仕入先への「発注書」は全てに発行している。「歩引き」「金利引き」は存在しない。決済に関しては全て現金で毎月20日締め、翌月10日払いとなっている。「自主行動計画」に掲げる適正取引については、2016年に「グループ調達方針」を策定し、説明会やアンケート等を実施して取引先と共に取組みを進めている。また、事業活動が自然資本に与える影響を整理し「グループ環境方針」を改定。その行動指針の中で、取引先はもとより全てのステークホルダーと共創し、環境保全活動に取り組みを掲げている。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いる。2016年10月にはESG（環境・社会・企業統治）推進部を設置し、ESG評価機関との対話およびESG情報開示の強化に着手している。</p>

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
58	株式会社 そごう・西武	「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%(サ付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。	「基本契約書」は、販売先・仕入先ともに締結が業務ルール上、必須となり全額締結している。「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。「下請法」に該当する企業の場合の在庫は、全て当社が買い取りをしている。「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)対応が厳し引き続き管理を厳格にしている。家内労働法については該当無し。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともに一切ない。販売先からの回収条件は、現金が9割、手形(サ付90日)が1割である。仕入先への支払い条件は100%現金で月末締め翌月末払いとしている。手形での支払いは無く、従い金利引きも無い。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。品切れ防止の為)を構築中で、客別(個別)のシステムの場合は現時点では3割程度出来ている。
59	株式会社 大丸松坂屋百貨店	「基本契約書」締結は口座開設時の必須条件となり、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%(サ付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。	「基本契約書」は、販売先・仕入先ともに全取引先と締結している。口座開設時に「基本契約書」締結を必須条件としている。「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。「歩引き」取引、金利引き取引については以前から販売先・仕入先ともに一切無い。決済条件については、販売先からの回収は現金97%、手形3%(サ付90~120日)。仕入先への支払は全て現金払いとしている。「自主行動計画」については知っている。社内のコンプライアンス体制については、法人外商事部事業部内にコンプライアンス担当があり、定期的に研修を行っている。また、本社法務部担当による下請法に関する研修などを通じ、理不尽な条件や要求を強いたり強いられたりしないように教育がされている。
60	株式会社 高島屋	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は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。	「基本契約書」について、販売先は大口先とは締結している。小口先・スポット先とは覚書、メールの履歴等に対応している。仕入先とは全て締結している。「発注書」は、販売先からは半分程度入手しており、残り半分程度はメールでの発注としている。仕入先へはほぼ全部発行している。下請法に沿って発行しており、オリジナル製品は全て発行している。既製品で小口(1万円以下等)は発行していない。「歩引き」・金利引き取引は一切無い。決済条件について、ユニフォーム(法人事業部)においては、販売先からの回収はほぼ現金回収。仕入先へも1ヶ月単位で現金支払い。「自主行動計画」については知っている。既に前から進めている事項が大半であり更に進めていく予定。社内のコンプライアンス体制について、業務監査室を中心に法令についてはしっかりと指導している。半期に一度全員を集めて「下請法」等、コンプライアンス遵守についてもセッションを設けて説明会を開催している。情報基盤について百貨店では、一昨年度、全社社内コード体系統一は終了しホストコンピューター更新も完了し継続して運用している。仕入伝票の統一化は出来ている。
61	株式会社 三越伊勢丹	当社のフォームではほぼ全ての販売先・仕入先と「基本契約書」を締結している。「発注書」について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」取引・金利引き取引については元々取引慣行になく、販売先・仕入先ともに無い。従い「歩引き廃止協力要請」する必要が無く、していない。販売先からの回収条件は、現金2%、期日指定現金90%(サ付60日)、手形と電子決済合わせて8%(サ付60~120日)。仕入先への支払条件は現金100%で支払手形は発行していない。「自主行動計画」については周知している。以前から取り組んでおり、例えば支払条件については現金100%となっている。社内コンプライアンスについて、「下請法」「独禁法」に関しては全社(ホールディングス)のコンプライアンス担当がグループ内の集合教育を実施する等、社内のコンプライアンス体制を強化している。	「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。口座開設の前提条件になっている。「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・仕入先ともに元々無い。決済条件は、販売先からの回収は現金2%、期日指定現金90%(サ付60日)、手形・電子決済で8%(サ付60~120日)。仕入先への支払は現金100%で手形は発行していない。「自主行動計画」については知っている。社内のコンプライアンス体制について、「下請法」「独占禁止法」に関しては知らずに抵触することが無いよう、社内で年に一度の集合教育を実施している。取引先とのEDIについては、受発注について先方システムで10社と行っており、自社システムで2社と行っている。

【産地・他】

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
62	A-2		「基本契約書」に関しては昨年と比べて大きな変化は無く、同様の傾向である。「歩引き」の廃止要請については昨年の記述にあるように、以前から取り組んでいて、全体感としては改善傾向にあると思う。それでも無くなる先には単価を上げるなどで対応している。決済の状況については、手形のサイバが短くなった印象は無いが、電債が確実に増えているので、その結果サイバが短くなったの感じは受けている。電債については別段デメリットを感じることは無い。また、商社関係は翌月現金払いが増えているので有難いと思っている。これも「歩引き」の廃止同様、良い方向にあると思っている。SCM推進協等が行っている地道な活動が影響して、徐々にすそ野が広がっているのではないかと感じている。J∞QUALITYについてはあまりメリットは感じていない。もう少し違うやり方があるのではないかと思う。このままではぼろ貧になってしまうのではないかと感じている。
63	A-6	「基本契約書」につい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%でサイバは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%でサイバは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。	「基本契約書」の締結、発注に関する事、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。「歩引き」については不健全な取引慣行ではあるが、無くなるなければ話が進まないという訳でもないで、ゆっくと対応していきたいと思っている。「歩引き」廃止の要請文は、交渉する際には利用したい。また、仕入先に対して「歩引き」は行っていない。昨年、地元のGMSから、新たにセンターを作ったのでセンターフィーをいただくという話があった。センターが出来たからと言って、こちらからの配送コストは何ら下がらないので、一方的な先方の事情でフィーを取る考え方は納得できない。「自主行動計画」については名前を知っている程度で、これに対する具体的なアクションは起こしていない。現状での最大の経営課題だと思っている点は、P/L面での収益性の改善。原料代が値上がりし続けている中で、粗利率は下がりが続いている。これを改善するために、資金調達、運転資金、借入金の圧縮等、この秋以降に取り組む、社内の管理体制を整えてサプライサイバとして競争力を身に付けていきたい、と考えている。「歩引き」の廃止交渉も手形のサイバ短縮交渉も力関係で左右されると思うので、その意味でも会社として力を付けていきたいと思っている。
64	A-7		「基本契約書」の締結は全ての販売先と締結が出来て無い、但し、現在「取引ガイドライン」の「基本契約書(サンプル)」を雛形として契約締結に向けた準備を進めている。「発注書」に関しては「企画書」の形式にて全ての販売先から受け取っているが、単価の項目は無い場合も存在する。「歩引き」「金利引き」取引は存在しない。産地の課題としては、サプライチェーンを維持する為の後継者の育成が難しい事と、合理的な価格決定が出来ておらず、コストの増加が生地価格への転嫁が出来ていない事である。「自主行動計画」の適正取引の推進事業には期待している。決済に関しては販売先からの回収は全て現金である。
65	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。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。	「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」について販売先は7社残っている。ただし、「歩引き」3%+「金利引き」2%の先が1社ある。昨年残っていた「歩積み」2社は交渉で1社、自然消滅で1社廃止された。「金利引き」は販売先で3社残っているが、支払先ではなくなった。決済条件については販売先からは現金30%、手形は30%でサイバは90～120日、最大155日。電子決済は40%程度。買掛金支払いは100%現金振込支払、クレーム（不良品）の費用負担は折半が多いが、先方原因の比重が大きいと感じることがある。最終仕入先が海外（中国）の場合が多く、見込み発注せざるを得ない。Jクオリティについては中国ではある程度有効に機能しているが、国内の場合、消費者への認知度が少なく、有効には機能していないと思う。「整理業」「燃糸業」が繊維業界の縦のサプライチェーンを組む場合のネックとなっているのではないかと。
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けない。小売りがアパレルに対して発行する発注書の覚書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」をしない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%でサイバは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。	

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
67	A-15		<p>「基本契約書」の締結は、仕入先、販売先ともに昔からの取引先を除いた売上高の80%にあたる先と締結している。発注書については販売先からの8割以上、2割はテキスタイル・問屋の「白生地」のため発注書はないが、染色時に発注いただく。仕入先への発行状況は見本品を除いてすべて発行している。「歩引き」取引は1社だけ残っている。「金利引き」は当初からない。「自主行動計画」「取引ガイドライン」の存在については今回初めて知った。決済方法については販売先からは現金・期日指定現金30%、手形と電子決済をあわせて70%でサイトは90～120日。支払いについては現金50%、手形50%程度。仕入先の電子決済についての関心は薄い。コンプライアンスについては厳しくしすぎると競争力が低下する懸念があると考えている。繊維業界においては「納期」は「最終引き取り期限」と必ずしも一致しない。売り先が全て決まっているわけではないのがその理由のひとつと考える。「最終引き取り期限」と「納期」が同じでない、仕入れ等の計画が立てづらいことがあり、今後改善されることを望む。</p>
68	A-16		<p>「基本契約書」は現在販売先及び仕入先との締結は出来て無いが、未引取等の取引上のトラブル等に対する契約締結の必要性は認識しており、今後、協議会の契約書サンプルを参考に契約の締結を推し進める事を予定している。契約締結を進めるにあたり、個別の交渉の難しさもあり業界としての支援も必要と考えている。「発注書」に関してはメール等の手段を含めて全てで発行して貰っている。「歩引き」に関しては3社に残るが、一部では廃止の要請も行なっている。決済では販売先からの支払いは現金40%、期日指定現金10%、手形40%、電子決済10%、手形の支払いでは150日の長期サイトも残っている。仕入先への支払いは構成比は現金40%、手形は60%である。今後は海外との直接取引も必要で強化を考えているが、業界としてのサポートの体制構築も必要と考えている。</p>
69	A-17		<p>「基本契約書」の締結は、約30社取引がある内6社のみ、その他の全ての販売先との契約書の締結は出来ていない。「発注書」に関しては「企画書」「設計書」の形式にて発行して貰っているが、単価項目が無く、後日トラブルが発生するケースが有る。ある会社からは、下記の「歩引き」に類する不適正な減額等を受けている。根拠の示されない補修費の請求、契約書に無い一方的な取引上の保険額の支払い請求、当初の契約工賃を下回る工賃での支払い、発注引取り残の在庫の保管要請を受けており、各々の廃止の要請はしているが対応をして貰えて無い。販売先への支払いは現金約70%、手形は約30%である。弱い立場の産地企業が親業者に対して、対等に協議出来る環境の構築が必要である。</p>
70	A-18		<p>「基本契約書」の締結は、仕入先、販売先とも行っていない。今までの取引における信頼関係で成り立っている。「発注書」の発行に関しては、仕入先、販売先ともに全て発行されている。契約書はないが、「発注書」で取引が成立している。販売先は、コンバーター70%、アパレル15%、商社15%といった構成比になっている。「歩引き」について、仕入先に対しては2社残っていて、これは手形支払いから現金支払いに変えたことで、1%の「歩引き」をさせて貰っている。販売先からはだいぶ減ったものの、まだ50%程度残っている。「歩引き」先に対しては、その分単価に乗せることで対応することはある。現状、「歩引き」廃止の要請は行っていない。決済について、販売先からは現金が40%、手形が60%、サイトは120日～180日で、140日サイトがメイン。仕入先に対しては、入荷日起算で翌月末払い、現金が20%、手形が80%である。手形のサイトは150日で行っている。現金払いの場合は25日締め、翌10日払い。「自主行動計画」については今回初めて知った。尾州の今年の受注状況は悪く、前年比で落としている。機能性素材の合織に押されて負けていると感じている。</p>
71	A-19	<p>「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」は販売先からはほぼ全部発行していただいているが、生機発注の場合、発注書が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。</p>	

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
72	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。仕入先とも系の仕入先とは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日のサバの販売先にサバの短縮を申し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。	
73	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会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していた。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%でサバは60～120日、電子決済40%。ここの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。	
74	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。	
75	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。	
76	C-1	「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。昨年からは始めた「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ダブ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バの短縮等、全体的には良い方向に変わってきていると思う。今後この基本姿勢で取引を行って行きたいと思っている。	「基本契約書」の締結については、販売先からの申し出がある場合と無い場合があるが、ハイブランドの販売先については先方からの申し出を受け締結している。海外の販売先も同じ状況である。中堅アパレルが主な顧客で、受注はメールやFAX、あるいは直接来社して、といったケースも多い。電話での受注は間違いにつながることもあるので、その場合は改めてメールかFAXを頂くようにしている。また、今年の7月からは取引する際に受注書を発行し、その中で納期や支払条件等について確認することを始めた。「歩引き」について、今年度の決算の結果では無かった。基本的に「歩引き」を行う先とは取引しないようにしている。初めて取引する際に、取引条件として「歩引き」の有無を確認している。また、仕入先に対する「歩引き」は行っていない。決済の状況について、販売先からの支払方法は現金払いが増えてきている。また、手形のサバについても短縮化の傾向にあり、90日サバになってきている。初めて取引を行う際には先払いを依頼し、入金確認後発送するようにしている。手形サバの短縮に関して相手と交渉を行った結果、ある120日サバの先からは、会社の方針は変えられない、と断られたケースや、逆に90日サバの振り込みだった先は平成30年1月から60日サバに短縮する旨報告があり、改善された事例もある。当社は、他ではやらない手間のかかるハイクオリティな織物を中心に、春夏だけでなく秋冬物も手掛けているので閑散期もない状態。国内のみならず海外からのオファーも多く、現状は業績も順調である。

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
77	C-2	<p>「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、支払手形のサ付90日等、下請法遵守している。</p>	<p>「基本契約書」は販売先、仕入先ともに締結している先は少ない。現状は「基本契約書」の必要性を感じていない。発注書は、販売先からはほぼ全部入手している。発注書ベースで取引はおこなっている。メール・ファックスで発注内容を網羅している。仕入先へは全て発注書を発行している。「歩引き」取引は率3%程度で販売先で2社残っている。金利引き、振込手数料引きもある。仕入先へは「歩引き」していない。但し、支払時、振込手数料を差し引くことはある。センターフィーが発生する取引先はない。決済条件については、販売先は月末締め、翌月末回収で現金100%。仕入先への支払いは月末締め、翌月末払いで現金95%、手形5%である。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して販売せざるを得ない。</p>
78	C-3	<p>「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無い。か。「発注書」には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り段階で設けている。「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%(サ付90~120日)電子決済2%。去年までであった。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め翌21日払いで現金65%、手形35%でサ付は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。</p>	<p>「基本契約書」の締結は販売先の一部のSPA、商社とは締結しているが、それ以外の販売先とは締結していない。仕入先との契約の締結も殆ど出来て無い。「発注書」の発行は販売先からはほぼ全部発行して頂き、仕入先に対しても全てに発行している。「歩引き」に関しては販売先1社から2%の率で残るが当方から仕入先への「歩引き」は存在しない。「歩引き」先1社には「自主行動計画」の内容を踏まえて廃止の要請を行った。決済に関して販売先からは現金と手形での支払い、電子決済(でん債)での支払いも存在し、手形の場合は期間の長い150日サ付も残っている。電子決済(でん債)は利便性は存在するが、販売先毎に異なる電子決済の仕組みの要請が来た場合には手続的には課題がある。ジャカードの意匠作成費用、サンプル作成費用、商品の未引取等のトラブルに対応して、基本契約書の締結の検討を予定したい。適正取引の周知に向けた「取引ガイドライン」「下請法」「自主行動計画」等の販売先の集中する東京・大阪での説明会実施には期待している。</p>
79	C-4	<p>「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社は系商など。「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もらう。仕入先に対してはほぼ全部発行。「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時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付は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。</p>	<p>「基本契約書」は、販売先についてはメイン先とは締結しているが、スポット先・取引少ない先とは締結していない。仕入先についてはメイン先とは締結しているが、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、販売先からはほぼ全部入手している。仕入先へはほぼ全部発行している。在庫は受注分は必ず引き取って頂いている。「歩引き」取引については、販売先から1社あったが1年前に取引を止めた。現在「歩引き」取引は一切受け付けない方針。仕入先へは全廃した。インテリア業界ではカタログ販売時に見本帳(作成)協力費という名目で25~30%の負担を要求されることがある。販売先からの回収条件は現金(期日指定含む)30%、手形30%、電子決済40%である。手形と電子決済のサ付は90日が多い。仕入先への支払は全て現金。振込手数料は引かれていり、引いている。理不尽な条件や要求としては、価格の改定を受け入れてくれない。改善したいが同業者の足並みが揃わないので難しい。</p>
80	C-5	<p>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超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付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やって、その代わり仕入れ単価を抑えてもら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。</p>	<p>「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで52社中6社締結しており、更に推し進めたい。仕入先は大手商社が大半であるため締結の必要性は感じていないし問題も起きていない。発注書は商社から半分程度だが、「製織指図書」を書面でもらっている。出荷指図書はFAXでいただきまた在庫は全て引き取って頂いている。仕入先への発行状況は半分程度商社から「売約定書」が届くので捺印して返却している。糸については95%発行している。「歩引き」は小さな先で10社程度残っている。仕入先も1社残っている。販売先からは締め日から90~120日手形の与信リスクを考えて、小規模な客先に対して当方の要求で「歩引き」ありの翌月現金にしてもらった。仕入れの1社も先方の要望。廃止して手形になると困るから。「自主行動計画」については知っている。決済方法は売上高構成比で現金20%、期日指定現金26%、手形は50%でサ付は90~150日、その他4%が電子決済。支払いについては現金20%、手形80%程度でサ付60~90日。糸の仕入れは出荷日超算。外注工場は現金払い。当社は理不尽な要求をしてる先とは商売はしない。</p>

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
81	C-6	<p>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たと思っている。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していきたいと考えている。</p>	<p>「基本契約書」の締結は、仕入先、販売先ともに行っていない。一部、大手アパレル等からの要請によって締結するケースがある程度で、自社から積極的に働きかけてはいない。「発注書」の発行についても全てとは言えない。大手アパレル等は正式な「発注書」が発行されて来るが、中小などは電話やFAX、メールなどの方法で受注している。そのことで別段トラブルになることもない。「歩引き」取引について、今まではそれほど気にかけていなかったが、改めて確認すると、おかしと思われる事例は結構あって、疑問に感じていたケースについて、この機会に具体例を相談したところ、地元産元との取引や商社筋との取引について「下請法」違反であることが確認できた。今回、受けた説明や、頂いた資料等を基に、今後は「下請法」等、法令についての知識を身に付けていって、取引条件で納得できない場合には、はっきりと相手に申し入れていきたいと思う。一方、大手アパレル等でファクタリングの導入が行われ、第三書と契約してスタートした例があるが、この先については、以前との比較で格段に支払いに関しては良くなったと感じている。</p>
82	C-7	<p>「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%、手形が30%の割合である。「自主行動計画」は業界団体から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、法令遵守を適正に行っている。</p>	<p>「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。仕入先との契約締結は相手先フォームでの締結と当方のフォームでの締結の場合も存在するが大部分の仕入先とは契約締結が出来て無い。「発注書」に関して販売先からの発行は殆ど無いが当方から仕入先へはほぼ全てに対して発行している。「歩引き」に関しては販売先に9社残るが当方からの「歩引き」は存在しない。「自主行動計画」及び「歩引き」廃止要請は所属する業界団体からの報告もあり、産地組合員企業には内容を共有している。決済に関して販売先からは約半分は前金を含む現金、他に手形と電子決済も存在し、手形は減少し電子決済が増える傾向にある。仕入先とは現金が約60%、手形も40%の比率で支払っている。</p>
83	C-8	<p>「基本契約書」は販売先とはほとんど締結できておらず、仕入先でもあまり締結できていない。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けており、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。</p>	<p>「基本契約書」の締結は販売先とは相手先のフォームでの締結の場合が多いが当方のフォームで締結の場合も数社存在する。但し、その他殆どの販売先とは契約締結が出来ていない。販売先との取引は口頭での開始が多く、取引上のトラブルが発生するケースがある。「発注書」に関しては販売先から全て発行して貰っており、仕入先に対してはほぼ全部に対して発行している。「歩引き」に関しては販売先8社に残っている。当方から仕入先への「歩引き」は存在しない。「自主行動計画」は認識しており、その普及啓発の周知の繊維産地における活動には期待をしている。決済に関して販売先からの支払いの殆どは現金であり、手形と電子決済も一部存在する。仕入先への支払いの現金が多いが手形と電子決済もある。「歩引き」を廃止したいが当事者からの働きかけ交渉が難しい場合もあり、今回の様な業界としての「歩引き」廃止要請は有り難い。</p>
84	C-9	<p>「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%、未締め20日払いが多い。手形は15%未締め翌月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。</p>	

No	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
85	C-10	<p>「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。</p>	
86	C-11	<p>「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、基本的には基本契約書を取り交わすようしている。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。</p>	
87	D-5		<p>当社は商売形態が委託加工のため「基本契約書」は販売先、仕入れ先とも結んでいないし、締結の必要は感じていない。トラブルも起きたことがなく、万全の信頼関係を取引先とは築いている。発注書は販売先からは60%程度で全て産元商社経由の「委託加工契約書」である。受注は電話主体である。原材料は産元商社から支給されているため、いわゆる「仕入れ」購買はなく、発注書は発行していない。トラブルは発生したことはない。「歩引き」は30~40年前になくなった。仕入先へは当初から行っていない。「自主行動計画」については知っている。決済方法については販売先からは現金60%、手形は40%程度でサイトは60日。支払いについては100%現金で20日締め翌10日払いである。後継者の選抜には苦勞している。当社の衣料用の比率は4割程度。</p>
88	D-6		<p>委託加工の場合は、呼称は様々であるが所謂「基本契約書」を締結の上、都度「委託加工指図書」を相手方フォーマットで作成・運用している。売買の場合は支払方法などを定めた「基本契約書」がない場合もあるが、個別発注はメールまたはFAXでいただいている。仕入先に対しては全て発注書は発行している。「歩引き」は昔からない。「金利引き」は以前わずかにあったが今はない。仕入先へは当初から行っていない。「自主行動計画」については名前だけ知っている。効率化については関心をもって設備投資、機械化を進めることではかっている。決済方法については販売先については、委託の場合現金100%、販売の場合は手形と電子決済をあわせて80%程度でサイトは60~120日。支払いについては原材料の購入の場合手形が70%でサイトは30~60日。月末締め翌30~60日払いである。販売先において繊維業界の知識習慣に詳しい人が少なくなり、非常識な要求をされることがある。例えば到底不可能な納期の要求など。産元商社は輸入して作ることに慣れたため企画力が低下したと思う。工場が2カ所有る人が集まらず苦勞している。</p>

	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
89	E-1		基本契約書の締結状況は販売先20社・仕入先15社と締結している。販売先は全て相手先のフォーム、仕入先は当社のフォームで取引交わしている。副資材業との取引はアパレルが指定した業者との取引が殆どで、金額的には小さく、特に基本契約書の締結は行っていない。発注書の発行については、販売先からのSKU単位での数量が中々出ないため、求められる納期に間に合わせるためには、素材の手配を先行せざるを得ない状況である。その際、販売先に素材手配の数量等については数量明細書を発行している。時々、発行された発注書の数量と数量明細書に誤差が生じることがある。「歩引き」については、販売先からは一切無くなった。仕入先についても「歩引き」は全廃している。決済方法は販売先、仕入先とも全て現金となっている。法令遵守等コンプライアンスについての社内教育は、大変重要なこととされており実施している。販売先の一部には単価が指定されているところや適正マージンを2%と定められているところがあるが、理不尽な取引条件である。情報基盤は自社システムで行っている。販売先からの発注等はその都度自社システムに入力している。自主行動計画については承知している。
90	E-2		「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで取引先の4割と締結している。新規取引先は当方のフォームで締結している。昔からのお付合先とは締結していないことが多いが問題になったことはない。仕入先も相手先フォームで4割と締結。発注書は全て発行いただいている。仕入先(生地)に対しても全て発行している。FAX、Eメールが大半。「歩引き」は以前あったが現在は無い。先方の対象ブランドが廃止されたことから自動的に消滅した。「歩引き」はいわば、バフハムみたいなもの。SCM、経産省の今回の一連の歩引き廃止活動は大変ありがたいと思っている。仕入先に対しては過去行ったことなし。「自主行動計画」については初めて聞いた。決済方法については販売先からは期日指定現金60%、手形40%でサイトは60～90日。支払いについては生地30%についてはサイト120日手形、その他70%については工賃、副資材、刺繍などの加工等で現金未締め翌20日払い。入金が遅い関係で支払サイトが長いのが特に問題は無い。「電子決済」はすすめるべきと思っている。以前から当社は積極的に導入をしたいと思っているが、申し入れても販売先、仕入先とも応じてくれないのが残念である。SCMは協議会員数を今後とも増やしてほしい。
91	E-3		「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで取引先の90%と締結している。仕入先とは特に締結していないが、支払条件など取引上最低必要な事項は「口座申請書」にて双方了解の元で確認、対応している。発注書については販売予定数は当社が検討し、全て発行いただいている。仕入先に対しては全て発行している。「歩引き」は以前あったが現在は無い。仕入先に対してはもとから行っていない。ネット業界の「歩引き」は少ないと思う。「自主行動計画」についてははじめて聞いた。決済方法については販売先からは現金100%。販売先には百貨店が多いことが理由。ただし「返品条件付き買い取り」のため売れ残り分は返品されて返金。ただし新規発注により取引の継続性からすれば問題はない。逆にアパレルは全量買い取りだが、価格が非常に安い。支払いについては80%現金、手形20%程度でサイト105日。TVショッピングでは「原産地」の表示が無い点が問題。通販は表示している。今後WebやTVショップなどの様々な形態を意識したガイドラインが必要ではないか。
92	F-1		「基本契約書」については販売先とは相手先フォームで金額ベース75%、企業数ベース30%にて締結している。一部締結していない先もあるが、小額の先や文房具や雑貨など締結不要と判断しているためである。仕入先とは当方のフォームで70%の先と締結済。発注書についてはほぼいただいているが、内容が不十分な先が小売店などにあり、「納品予定書」「計画書」という名称で完全な「発注書」にはなっていない。また発注数量が確定できないため曖昧にしているケースもある。仕入先に対してはほぼ全部発行している。「歩引き」については行う先とは最初から取引をしない。1社要望があったが断った。仕入先に対しては当初からしていない。決済条件は販売先からは現金、手形は概ね半々でサイトは45日～90日である。支払いについてはほぼ100%現金である。GMSの検品費用負担の不合理については課題として検討していただきたい。

	企業名	平成30年度報告	平成29年度報告
93	F-2		「基本契約書」については販売先とは相手先フォームで企業数ベース30%、当方のフォームで40%締結している。仕入先とは当方のフォームで80%の先と締結している。発注書については全て発行いただいている。仕入先に対しても全て発行している、社長印は必須ルールである。「歩引き」「金利引き」は現金問屋を中心に60社程度残っている。売上高の1割程度であるが、仕入先に対しては30%残っている。なお、「歩引き」された額は販売価格に上乘せしている。決済条件については販売先からは現金80%、手形は20%程度でサイトは90日。支払いについては70%現金、手形30%程度である。流通業は「買い取り」をベースに商売をしてほしいと思う。大手テレビ通販の取引方法は特に理不尽で、一定量作らせておいて、売れ残りは返品してくる。売れるのは5~6割程度。結局売れ残りを見越して単価はアップすることになり、消費者のためにならないと思う。
94	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系商。「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。系商はその分を上乘せしている。「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。	
95	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(系商)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日締め翌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。	
96	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なっている。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%でサイトは原料在庫後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。	
97	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、ニツからの委託加工。原系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日または未締めで翌15日または20日現金払い。	