

令和2年度
第15回「TAプロジェクト取引ガイドライン」
聴き取り調査報告書
(令和2年7月～9月実施)

令和2年11月26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	仆キン株式会社	1	30	日鉄物産株式会社	8
2	株式会社オンワード樫山	1	31	丸紅株式会社	8
3	株式会社カイトックホールディングス	1	32	モリリン株式会社	8
4	株式会社三陽商会	1	33	清川株式会社	8
5	株式会社TSIホールディングス	2	34	清原株式会社	9
6	株式会社フランドル	2	35	株式会社三景	9
7	株式会社ワールド	2	36	島田商事株式会社	9
8	株式会社ワコール	2	37	テンタック株式会社	10
9	アトス株式会社	3	38	ナクシス株式会社	10
10	オンワード商事株式会社	3	39	株式会社フクイ	10
11	株式会社サーヴォ	3	40	丸和繊維工業株式会社	10
12	株式会社ツカモトコーポレーション	3	41	クラトレディング株式会社	11
13	中谷株式会社	3	42	東洋紡株式会社	11
14	株式会社ボンマックス	4	43	東レ株式会社	11
15	ミドリ安全株式会社	4	44	中伝毛織株式会社	11
16	一村産業株式会社	4	45	日本毛織株式会社	11
17	伊藤忠商事株式会社	4	46	三菱ケミカル株式会社	12
18	株式会社GSIクレオス	5	47	御幸毛織株式会社	12
19	瀧定大阪株式会社	5	48	ユニチカトレーディング株式会社	12
20	瀧定名古屋株式会社	5	49	サカイオーベックス株式会社	12
21	タキヒヨー株式会社	5	50	株式会社ソト	13
22	辰野株式会社	6	51	東海染工株式会社	13
23	田村駒株式会社	6	52	イオンリテール株式会社	13
24	株式会社チクマ	6	53	株式会社仆一ヨーカ堂	13
25	蝶理株式会社	6	54	株式会社丸井グループ	14
26	帝人フロンティア株式会社	7	55	株式会社そごう・西武	14
27	豊島株式会社	7	56	株式会社大丸松坂屋百貨店	14
28	日新実業株式会社	7	57	株式会社高島屋	14
29	豊田通商株式会社	7	58~100	産地・他	15~24

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
1	トクシキ株式会社	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにて締結し、締結しない場合は覚書を締結。必ず書面を残している。仕入先とは自社フォームにてすべて契約の締結している。「発注書」に関しては販売先とは消化取引及び自管店のため、「発注書」の発行は必要がない。仕入先に対しては「発注書」はほぼすべて製品依頼書等の形式を含めて発行している。「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現金にて、仕入先へは毎月10日締め月末払い、現金にて5%、手形にて95%（90日～120日サバ）の構成比率で支払っている。手形のサイレに関しては両社合意のもとで決めている。適正取引、地球温暖化、廃棄物削減、環境への取組が後進業界であることへの問題意識を社内啓蒙共有し各事業で反映実行中。CSRの取り組みとしては、企業改革目標を「ファッションで社会に貢献する」とし、環境保全、品質管理、社会貢献、労働環境への取組推進を通じ企業としてSDGsの枠組みの基、持続的成長を目指す。具体的な取り組みとしては環境負荷低減、サステナブル企画取組、過剰生産ロス低減、衣料品回収リサイクル、社会貢献支援チャリティー、資源リサイクル（ダンボール、ハンガー）、働き方改革（労働時間、残業削減）等を行っている。新型コロナの影響で、社内勤務体制も休業、登社自粛、在宅勤務促進、出張店舗巡回自粛等、労働環境にかつてない変化や対応を強いた。現在もコロナ共存を前提としたEC拡大、WEB接客、リアル店コロナ対策、コロナ禍需要への対応を促進している。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにてすべて締結し、仕入先とは自社フォームにてすべて契約の締結している。「発注書」に関しては販売先とは消化取引及び自管店のため、「発注書」の発行は必要がない。仕入先に対しては「発注書」はほぼすべて「製品依頼書」等の形式を含めて発行している。「歩引き」「金利引き」は全廃済み。決済に関しては販売先からはほぼすべてから期日指定現金にて、仕入先へは毎月10日締め月末払い、現金にて5%、手形にて95%（90日～120日サバ）の構成比率で支払っている。手形のサイレに関しては両社合意のもとで決めている。CSRに関してはSDGsの枠組みで取り組んでおり、持続可能な開発目標に基づきジェンダーレス・平等な社会づくり・ダンボールやハンガーのリサイクル、アゾ染料に代表される有害物質不使用、働き方改革等に取り組んでいる。社内研修として総務が主体となって人権研修・メンタルチェック、SCM部が知的財産セミナー・家庭用品品質表示研修などを行っている。
2	株式会社 オンワード樫山	仕入先との「基本契約書」の締結は新規取引開始の場合は義務付けている。締結率は昨年の83.3%から84.9%になった。未締結の仕入先は契約書の締結の義務付けを実施する以前からの仕入先で締結の申し出がない仕入先である。「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、電債が6割を超え、残りが期日指定現金と現金払いとなっている。「自主行動計画」は認知しており、社内の研修会やコンプライアンス説明会などで説明している。CSRの取り組みとしては、「地球環境の保全」を重要課題として、引き続きオンワードグリーンキャンペーン活動を実施。日本赤十字社を通じて、国内外の被災地や発展途上国へのリサイクル毛布等を寄贈。また、一般社団法人日本アパレルクオリティセンターを通じて、製品品質UPによる顧客満足度の向上と共にオンワード認定工場制度による協力工場の労働環境の改善に引き続き取り組んでいる。新型コロナの影響については、以前から進めていたリモートワークが急速に加速し、定着した。取引については、上海への一括物流というスキームで、商社から上海で購買した商品をすぐに日本へ輸送するのはなく、売上を見ながら上海の倉庫で在庫しながら必要に応じて日本への送りだしを調整するなどしている。	仕入先との新規取引開始の場合は「基本契約書」の締結を義務付けている。契約書の締結がない場合は、口座が開設されない仕組みを実施している。契約書の締結の義務付けを実施する以前からの仕入先については契約が未締結になっている仕入先が残っている。仕入先より契約の締結の要請があった場合にはその都度契約を実施している。締結率は昨年の80.7%から83.3%になった。「発注書」は仕入先に対してすべて発行している。「歩引き」は仕入先に対して一切行っていない。仕入先への決済方法に関しては月末締め翌月末払いで、現金払いが半数以上となり増えている。「自主行動計画」は認知しており、直接配布していないが、社内の研修会やコンプライアンス説明会などで折に触れて咀嚼して説明している。現在工場監査を行っており、2019年度までに終了予定。合格した工場を認定工場とし、2020年度からは認定工場以外の工場とは取引をしない認定工場制度を運用する。CSRとして「地球環境の保全」を掲げ、オンワードグリーンキャンペーンにて、衣料品の循環システムを構築し環境配慮型の商品の開発や環境コミュニケーションを推進している。
3	株式会社 カイトックホールディングス	「基本契約書」は販売先とは45%締結している。結べていない販売先（個店）とは取引条件を書面にて交わっている。仕入先とは自社フォーマットで100%締結している。「発注書」は販売先から100%発行していただき、仕入先に対しては100%発行している。「歩引き」は販売先とは、販売先の改善が進んでおらず、過去に取引の条件として決定しており今後の取引を考えると廃止に向けて断ることが難しいため、30件弱残っている。仕入先に対しては廃止に向けて動いてはおり少しずつ減らしてきてはいるが、まだ製品取引が多い商社と過去の商習慣で行って、35件ほど残っている。決済については昨年と変わらず、販売先から現金での回収が一番多く65%、手形15%、現金決済と期日指定現金はそれぞれ10%となっている。仕入先に対する支払いは現金での支払いが60%で、電子決済20%、手形15%、期日指定現金5%と続く。問屋、ユニフォーム関連で90日を越える手形もまだ残っている。サステナビリティの確立を目指して、自社工場へ先進設備を導入。レーザー加工機による人の環境の改善やオゾンウォッシャーなどの節水設備を導入し排水削減による周辺環境への影響改善を行っている。「自主行動計画」は認知している。社内のコンプライアンスの体制に関しては毎年、グループの全部署（企画・販売・工場・物流）にヒアリングなど実態調査を行い、指摘、指導を行っている。また、下請法についても主に仕入を行う部署に対して説明を行っている。CSRの取り組みとして海外自社工場へ先進設備を導入し、排水の削減による周辺環境への影響改善や労働環境を良くし、サステナビリティの確立を目指している。	「基本契約書」は販売先とは45%程度締結。従来より取引のある小規模な取引先とはなかなか締結できないが、昨年の倍ぐらいの販売先と締結することができた。仕入先とは100%締結している。「発注書」は販売先から相手先のフォーマットですべて発行していただき、仕入先に対しては、指定がない限り自社のフォーマットですべて発行している。「歩引き」は販売先とまだ30件弱残っている。廃止に向けて動いてはいるが、過去に取引の条件として決定しており今後の取引を考えると廃止を強行に断ることが難しい。仕入先も廃止を進めているが、特に製品取引が多い大手商社とは過去の商習慣で行っているのが40件弱ある。決済については、販売先から現金での回収が一番多く3分の2ぐらいを占める。仕入先に対する支払いは現金での支払いが6割ぐらいあり、電子決済、手形、期日指定現金と続く。120日以上の手形もまだ残っている。「自主行動計画」は認知している。社内のコンプライアンスの体制に関しては本部（監査部）がグループの全部署（企画・販売・工場・物流）にヒアリングなど実態調査を行い、指摘、指導を行っている。また、下請法についても主に仕入を行う部署に対して説明を行っている。CSRの取り組みとして海外自社工場へ先進設備を導入し、排水の削減による周辺環境への影響改善や労働環境を良くし、サステナビリティの確立を目指している。
4	株式会社三陽商会	「基本契約書」の締結は販売元とは相手方フォームで、仕入先とは当社フォームでスポット取引を除きほぼすべての取引先と締結している。「発注書」はすべての仕入先に発行している。「歩引き」「金利引き」の取引は存在しない。決済に関しては、販売先からはほとんどが現金で、仕入先への支払いの構成比は現金40%、期日指定現金35%、手形25%で昨年同様である。資本金1億以下の仕入先へはすべて現金での支払いをしている。「自主行動計画」に基づいた対応はしていないが、基本的に下請法遵守を徹底、取引ガイドラインに準じた取引を行うよう関係部門に発信している。9月にはサプライチェーン全体における持続可能な共存共栄関係の構築を目指して「パートナーシップ構築宣言」を策定し公表。中小企業・小規模事業者への取引条件のしわ寄せを防止するとともに、引き続き下請取引の適正化を進め、サプライチェーン全体での付加価値向上に取り組む。CSRの取り組みとしてサステナブル経営のアクションプランの総称を「EARTH TO WEAR（アーストゥウェア）」とし、強化項目である正しい服づくりで社会を支えるアクションの一つとして、2019年にはホワイト物流推進運動の趣旨に賛同し、自主行動宣言を表明している。新型コロナの影響によって部署によってリモートワークを導入。取引においては下請法を遵守しながら取引先と協議をして納期を遅らせる商品もあった。	「基本契約書」の締結は販売元とは相手方フォームで、仕入先とは当社フォームでほぼすべての取引先と締結している。「発注書」はすべての仕入先に発行している。「歩引き」「金利引き」の取引は存在しない。決済に関しては、販売先からはほとんどが現金で、仕入先への支払いの構成比は現金40%、期日指定現金35%、手形は25%で昨年とほとんど変わっていない。「自主行動計画」に基づいた対応はしていないが、基本的に下請法遵守を徹底、取引ガイドラインに準じた取引を行うよう関係部門に発信している。CSRの取組として、CSR推進委員会を設置、全社的な推進を図っている。活動内容については全社掲示板への掲載等情報発信をしている。また、「CSR基本方針」を制定、全ての事業活動の基本としている。「企業行動基準」を策定・公表しており、各ステークホルダーとの価値観を共有している。本年度より工場監査を実施予定。「三陽商会取引行動規範」を策定し、全ての取引先に「三陽商会取引行動規範」の遵守のご理解をお願いするとともに、当社サプライチェーン全体の透明性の更なる向上に取り組んでいく。

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
5	株式会社 T&Eホールディングス (株式会社T&E・プログラ ジョン・ネットワーク)	「基本契約書」は、すべての販売先と締結しており、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。「発注書」は、販売先では百貨店消化取引やECなどがあるため、5割程度発行されている。仕入先に対してはシステム上で管理しておりすべて発行している。「歩引き」は全廃している。決済については、販売先からの回収は現金が9割で残りは電子決済。仕入先への支払いは月末締め、翌月26日払いで現金が6割、電子決済が割となっている。昨年と比べて現金の割合が増えたのは現金支払いの取引先が増えた結果である。「自主行動計画」は認知しており、上長から部下に必要な内容を教えている。SCM全体での取引の最適化として、適正な取引(下請取引の適正化含む)を行うべく、部門長確認の元、生産担当者へ指導している。CSRの取組としてはコンプライアンスの水準向上、商品の品質向上、取引先工場へのCSRに関する確認書徹底などを行い、「誠実な企業活動の継続」を目指している。昨年と同様に仕入先上位200社に対してCSRに関する確認をアンケートの書式にて徹底を行った。新型コロナの影響としてはテレワークは全職種で導入。会議はリモートを基本として実施している。また、売上が減少し、春夏物商品在庫が残ったこともあり、今後の仕入計画の見直しを図ることになる。	「基本契約書」はないと取引ができないルールとなっているため、販売先とも仕入先ともすべて締結している。仕入先とは「取引ガイドライン」に準拠した自社フォームですべて締結している。「発注書」は、販売先では百貨店消化取引やECなどがあるため、5割程度発行されている。仕入先に対してはシステム上で管理しておりすべて発行している。「歩引き」は全廃している。決済については、販売先からの回収は現金が9割以上で残りは電子決済。仕入先への支払いは月末締め、翌月26日払いで電子決済と現金が半分ずつで、手形は電子決済に移行してほとんどなくなった。サイトは90日以内が3分の2。「自主行動計画」は認知している。SCM全体での取引の最適化として、適正な取引(下請取引の適正化含む)を行うべく、部門長確認の元、生産担当者へ指導している。CSRの取組としては、コンプライアンスの水準向上、商品の品質向上、取引先工場へのCSRに関する確認書徹底(取引先の9割)など、「誠実な企業活動の継続」を目指している。
6	株式会社ランドル	「基本契約書」は販売先とは一部の百貨店取引先と消化仕入の場合契約書を結んでいないことがあり8割の締結率で、仕入先とは新規や取引条件の変更の際には必ず契約書を結んでいるが、締結率は7割くらいである。「発注書」の発行状況は販売先である百貨店は消化取引のためほとんど発行していないが仕入先に対しては自社フォーマットですべて発行している。「歩引き」取引は存在しない。決済方法に関しては販売先からは現金払いとなり、仕入先への支払いは期日指定現金90%、現金10%となっている。「取引ガイドライン」は生産部のメンバーは一読しており、適正取引の為に社内研修の実施を検討している。CSRの具体的な取組として、環境配慮素材の開発を推進している。ショッピングバッグをPSC認証素材へ変更し、今後はお客様に対しての簡易包装のご協力を依頼している。新型コロナの影響によってテレワークを一部の職種で導入。会議も一部リモートで行えるようになった。時差出勤も行っている。コロナ禍の取引では、根拠のない値引きは依頼しなかったが納期の遅りは仕入先に相談して行った。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにて、仕入先とは多(は)自社フォームにてすべての取引先と締結している。「発注書」の発行状況は販売先からは消化取引が殆どのため発行をいただけないが、仕入先に対してはすべてに発行している。「歩引き」「金利引き」取引は存在していない。決済に関しては販売先からの回収は全て期日指定現金で、仕入先への支払いは月末締め翌々月末の現金払いであり、手形及び電子決済は行っていない。「自主行動計画」は理解しており、「外国人技能実習の適正な実施等のための取組」も理解している。CSRの取組として体系で取組は行っていないが、環境に配慮して百貨店共通エコハンガーを今年から導入したり、素材でサステイナブルやエコを表現できるものを積極的に使用している。CSR調達についても明文化したものはないが、商社を通して工場の調査・確認等を行っており、商社の管理の中で問題のないような管理をしてもらっている。
7	株式会社ワールド	仕入先との「基本契約書」は締結しない仕入先が出来るルールとなっているので、すべての仕入先と結んでいる。「発注書」に関してはシステムで管理しておりすべての仕入先に発行している。「歩引き」は全廃済みである。仕入先への決済に関しては、昨年とほぼ同じで、現金は14%、期日指定現金は41%、電子決済が44%、手形が1%となっている。「自主行動計画」は実務担当まで情報共有して落とし込んでいく。ワールドグループとして、企業の社会的責任を遂行するためにコンプライアンス、リスクマネジメントの担当部署を設置して、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は「取引ガイドライン」の遵守を徹底させている。CSRの取組としては、引き続きワールドグループとして、コーポレートガバナンスの確保、コンプライアンスの推進、社会・環境活動を中心として取り組んでいく。社会・環境の一例としては昨年に引き続き、「ワールドエコロム キャンペーン」を本年度も開催。リユース、リサイクルを通じて衣料品の価値を最後まで無駄なく活かすことを行っている。CSR調達として、自社工場やその下請工場に対して工場監査を自社基準で行って指導している。新型コロナによる取引の影響は中国での感染拡大時に大幅な納期遅れが発生したものの、現状においては納期への影響はない。またその際には適正な取引を行うように社内に周知徹底を行いトラブル等は一切発生していない。	「基本契約書」は仕入先とは結ばない仕入先をすることができないためすべての仕入先と結んでいる。「発注書」に関しては仕入先すべてにシステムで管理しており発行している。「歩引き」は全廃済みである。仕入先への決済に関しては、昨年とほぼ同じで、現金は14%、期日指定現金は38%、電子決済を奨励しているため電子決済が46%、手形が2%となっている。「自主行動計画」は実務担当まで情報共有して落とし込んでいく。また、「下請法」、独禁法等、「取引ガイドライン」の遵守を徹底。上場したのマインサイダー取引に関すること等、関係者に対してeラーニングによって社内浸透を図っている。CSRとしては、環境マネジメント…環境への取組を企業戦略の目的の一つと位置付け、企業グループとしての環境への取組を積極的推進。「ワールドエコロム キャンペーン」や廃プラ資源の国内循環型有効利用スキームを構築し納品用プラスチックハンガーを運用。CSR調達として、自社工場や下請工場に対して工場監査を自社基準で行っており、リスクがあれば書面にて調査結果を提出している。
8	株式会社ワコール	仕入先との「基本契約書」は口座申請と基本契約書を取り交わさないと取引ができないため、すべての仕入先と締結している。「発注書」はすべての仕入先に対して発行している。「歩引き」は全廃済みである。仕入先に対する支払いは現金が7割、ファクタリングが2割、残りが手形と電債である。「自主行動計画」は認知している。適正取引の推進のため、必要に応じてeラーニングや研修会を実施して下請法、薬事法、労働法等法律の改正等の内容を社員に浸透させている。CSRへの取組としては、委員会やプロジェクト方式にて活動を行っており、サプライチェーンにおける環境改善活動も本年度より推進することになった。これにより、材料→工場→物流→店舗→お客様のサプライチェーンごとにどのような活動をするかということを全社横断して本格的に始めることになった。材料分野の活動としても残材材料や裁断くずのリユースや再生系レース開発などを行っている。本年度もCSR調達ガイドラインに基づき、自己評価→分析・評価フィードバック→是正・改善計画、現地調査→フォローアップを行うが、新型コロナの影響で現地調査は休止している。新型コロナの影響としては、テレワークの導入(週2回推奨)し、休業日設定、時差出勤、消毒・マスク着用など感染予防対策に努めている。仕入先に対しては、売上減により生産調整を行ったが、先方の売上における自社の影響度を考えながら、発注のコントロールを行っている。	仕入先との「基本契約書」は口座申請と基本契約書を取り交わさないと取引ができないため、すべての取引先と締結している。「発注書」はオンライン(WEB上での発注)となっているためすべての仕入先に発行している。「歩引き」は全廃している。仕入先に対する支払いは現金かファクタリングを含む期日指定現金である。「自主行動計画」は認知している。下請法、薬事法、労働法等法律の改正等の内容はeラーニングで社内共有している。景表法の勉強会も持っている。縫製工場のBCPIに対する対応ならびにサプライヤーのリスク対応も含めて行っている。CSRに関してはISO26000を基にしたCSRを推進。2017年11月に人権、労働慣行、環境と倫理など、社会的要求事項への配慮を重視する製造委託先との信頼と協働に基づく取引を推進することなどを定めるCSR調達ガイドラインを制定。以降、工場リストをホームページに公表し、工場の自己評価のモニタリングを行い、分析・評価フィードバック、是正・改善計画、フォローアップというサイクルの取組を引き続き行っている。今後は原材料のCSR調達の水平展開を社内に検討中である。

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
9	アトス株式会社	<p>「基本契約書」について、古くからの取引先で従前からの取引慣行により相手先が応じない、または、少額・スポット取引の先を除き販売先との「基本契約書」はほぼ全て締結している。また、主要仕入先とは全て締結している。「発注書」については、販売先からは全て入手、仕入先へは全て発行している。販売先への「歩引き」は50社程残っており、売上に影響あるため廃止は困難。仕入先への「歩引き」は全廃した。販売先からの回収は現金65%、手形・電子債権で35%。仕入先への支払は現金40%、手形60%でサレは下請法を遵守している。CSRについて、SDGsについては昨年同様NO.8、12、17の3項目を開発目標に掲げて取組を継続。また昨年からの継続で次の4つに取り組んでいる①ダイバーシティ(人材多様化推進)、②健康宣言、③取引先に向けての方針説明会、④BRING(回収・リサイクル)システムで産業廃棄物を資源として活用。「自主行動計画」については周知しており、①全社報告会・チームミーティング等、②Eメールの活用、③社内研修を継続している。働き方改革について、週1日はノー残業デーとする事の浸透。天災等への事前対策としてBCP、BCMを安全衛生委員会の中で対応している。新型コロナウイルスにより「働く環境」が変化。時差出勤、テレワークの導入、テレビ会議システムの使用頻度が高くなった。</p>	<p>「基本契約書」は小規模取引先を除き主要販売先とはほぼ全て締結、主要仕入先ともほぼ全て締結している。「発注書」は先方フォームで全て入手、仕入先へは全て発行している。「歩引き」は50社程残っている。「歩引き」を廃止して別条件の交渉が必要となる為進展していない。仕入先への「歩引き」は全廃した。販売先からの回収は現金約6割、手形・電子債権で約4割。仕入先への支払は現金約4割、手形約6割でサレは下請法遵守している。「自主行動計画」については周知しており、①全社報告会・チームミーティング等、②Eメールの活用、③社内研修等、行っている。CSRの具体的な取組として、SDGsについては昨年からの3項目を開発目標に掲げている。①NO.8(働きがいも、経済成長も)、②NO.12(つる責任、つかう責任)、③NO.17(パートナーシップで目標を達成しよう)。また次の4つに取り組んでいる①AWP(女性社員活躍)、②健康宣言(目標を決めて全社員で歩く事を推進)、③取引先に向けての方針説明会、④BRING(回収・リサイクル)システムで産業廃棄物を資源として活用。</p>
10	オンワード商事株式会社	<p>販売先との「基本契約書」は相手先と内容を協議の上ほぼ全て締結。仕入先との「基本契約書」も内容を協議の上ほぼ全て締結している。「発注書」については、販売先ごとのオリジナルデザインのユニフォームの取り扱いを主としているが、出荷する分の「発注書」は基本発行されている。但し、販売先からは追加発注用のランニングストック生産に対しての「発注書」が発行されない事例がある。そのような場合でも期間発注数量や生産数量を販売先と検証・共有することを定着させ、モデルチェンジ等による着用終了時には残在庫・残生地を販売先に引き取ってもらうことを推進している。仕入先への「発注書」は全て発行している。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともに無い。決済条件については、販売先からの回収は現金が多い。仕入先への支払は工賃は現金、製品・生地・副資材等は手形・電子債権で支払っている。CSRについて、今後ISO26000やSDGsに対する取組を推進していく方向。「自主行動計画」について、社内会議等において適正取引推進等の内容の説明を行っている。今後社員教育についても必要性を感じている。また、ICT運用計画の見直しを行い、各職場ごとのモバイル環境が改善・向上した。新型コロナウイルスの影響について、顧客の在宅勤務や休業による営業活動の制約があり、商談自体の進捗への影響が一部あったが、今のところ納入等の時期に関しての相談があった以外は、特に取引等について問題は無いと認識している。</p>	<p>「基本契約書」は販売先・仕入先ともに内容を協議の上ほぼ全部締結。「発注書」について、販売先からは追加発注用のランニングストック生産に対して発行されない事例がある。そのような場合でも期間発注数量や生産数量を販売先と検証・共有することを定着させ、モデルチェンジ等による着用終了時には残在庫・残生地を販売先に引き取ってもらうことを推進。仕入先への「発注書」は全て発行している。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともに無い。決済条件については、販売先からの回収は現金が多い。仕入先への支払は工賃は現金、製品・生地・副資材は手形で支払っている。「自主行動計画」については周知している。販売先からの価格や着用時期への要望がある中で仕入先とは生産地域や生産スケジュールの適正を図り価値や品質、価格等を実現するべく効率化に取り組み、その中で人件費の上昇や原料価格の高騰による仕入先からの価格交渉には、十分な協議を重ね合意の上で適正と思われる価格を見出している。また、仕入先の製品・生地在庫については仕入先に引き取り期限を明確に設定し、残在庫の引き取りを実施している。CSRについて、販売先ニーズへの対応の域ではあるが、SDGsへの取組として、有害染料等の不使用、ダイバーシティ想定デザインの提案、植物由来素材の使用、工場監査の実施等、推進している。</p>
11	株式会社サーブ	<p>販売先との「基本契約書」は件数で約6割締結。残り約4割の未締結理由は、少額の取引並びに過去からの取引が長く、従前からの取引慣行により相手先が締結に応じない為。仕入先との「基本契約書」は件数で約7割締結している。「発注書」については、販売先からはほぼ100%入手、仕入先へはほぼ100%発行している。「歩引き」取引は販売先から無く、仕入先へもしていない。決済条件については、販売先からの回収は現金86%、期日指定現金・手形・電子債権で14%。仕入先への支払は現金62%、手形・期日指定現金約38%である。CSRについては、当社は事業活動を通じて社会・地域の持続可能な発展に貢献する取組を進めていく。当社の考え方や価値観はSDGsが目指すものと一致しており、新商品開発にSDGsの概念を取り入れている。また、ISO14001(環境マネジメントシステム)も導入し、継続的環境改善活動を実施している。「自主行動計画」については周知している。自律的内部統制での自主点検を各部署で行う計画を立てており、コンプライアンス研修などをeラーニングで社内共有を行っている。新型コロナウイルスの影響もあるが、在宅勤務、サテライト勤務が可能になるインフラ作り、テレワークを全社で導入し、リモートでの会議が増えている。</p>	<p>「基本契約書」は販売先とは約6割締結。約4割が未締結で理由は少額の取引並びに過去からの取引が長く、従前からの取引慣行により相手先が締結に応じないため。仕入先とは約6割締結。これも従前からの取引慣行により重要視しない仕入先があるため約4割が未締結となっている。「発注書」は販売先からはほぼ全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともに無い。決済条件については、販売先からの回収は現金約8割、手形・期日指定現金で約2割。仕入先への支払は現金約6割、期日指定現金約4割である。「自主行動計画」については周知しており、下請法、独占禁止法、ハラスメント等についての研修やeラーニングを実施している。CSRの取組については、ISO14001(環境マネジメントシステム)を取得し、継続的環境改善活動を実施している。</p>
12	株式会社ツカモトコーポレーション	<p>「基本契約書」については、販売先とは85%締結。スポット販売などで締結できない先や覚書でカバーしている先もある。仕入先とは70%締結している。「発注書」については、販売先からは全て入手。仕入先へはほぼ全て発行しているが、少額・スポット先はメール等で対応する場合がある。販売先からの「歩引き」取引は2社残っているが少額である。仕入先への「歩引き」取引は全廃した。決済条件については、販売先からの回収はほぼ全て現金。仕入先への支払は現金80%、手形・電子債権で20%となり、現金支払いが増えた。CSRについては、経営理念および行動規範を定めており、社員1人1人の行動原理としている。2001年よりISO14001を更新中で環境問題を次世代以降にも及ぶ継続的な課題と定め、環境にやさしい商品開発を進めている。「自主行動計画」については周知しており、下請法をベースとした社内研修を昨年度実施。今年度も情報発信していく予定。働き方改革について、フレックスタイム制を今年5月より実施、自己管理の推進を進めている。天災等への事前対策として、当社の防災規定を東日本大震災後見直しを行っており、また、当社本社ビルにて防災訓練を昨年実施した。</p>	<p>販売先との「基本契約書」は約8割締結。先方都合やスポット販売などで締結できない先があり、覚書でカバーしている先もある。仕入先との「基本契約書」は約7割締結。販売先・仕入先ともに社内規定の強化により新規取引先とは契約書締結を取り決めている。「発注書」は販売先からは全て入手。仕入先へはほぼ全て発行しているが、少額やスポット先の場合は電話・メールにて対応する場合がある。販売先からの「歩引き」は2社残っている。先方都合または少額のため現状維持方針。仕入先への「歩引き」は2社残っていたが今年3月に廃止した。決済条件については、販売先からの回収はほぼ全て現金。仕入先への支払は現金約5割、手形約5割となっている。「自主行動計画」については周知しており、下請法をベースとした社内研修を実施予定。CSRについて、当社では経営理念及び行動規範を定めており、社員1人1人の行動原理としている。また環境方針を定め環境問題を次世代以降にも及ぶ持続的な課題としてISO14001を2001年より取得し続けており、継続的に環境問題に取り組んでいる。</p>
13	中谷株式会社	<p>「基本契約書」については、販売先とはほぼ100%締結しており、仕入先ともほぼ100%締結している。「発注書」については、販売先からは100%入手しており、仕入先へは100%発行している。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともに無い。決済条件については、販売先からの回収は現金80%、期日指定現金20%。仕入先への支払は現金90%、手形10%となっており、手形のサレは60日以内が100%である。CSRについては、働く環境作り、従業員の安全・健康に配慮している。具体的な取組としては、時短勤務、テレワークの導入、社員へのマスク・消毒液の配布等である。「自主行動計画」については周知している。働く環境については、新型コロナウイルスの影響もあるが、時短勤務・テレワークの導入が進んだ。</p>	<p>「基本契約書」は、主要な販売先・仕入先については、ともにほぼ全て締結している。「発注書」については、販売先からはほぼ全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」「金利引き」取引は、販売先からは無く、仕入先へは以前からしていない。決済条件については、昨年度より販売先からの回収は現金が多く、仕入先への支払も現金が多い。「自主行動計画」については周知しており、コンプライアンスについては営業・管理・ツールでの社内研修をおこなっている。また、仕入先への支払は現金の割合を増やすように進めている。CSRについては、社員に意識させるためSDGsのバッジを配布し、全社員が付けているが、具体的な行動はこれから起こす予定である。</p>

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
14	株式会社 ボンマックス	販売先、仕入先ともに「基本契約書」はほぼ全て締結している。「発注書」は販売先からは全て入手しており、仕入先へは全て発行している。販売先からの「歩引き」は数社残っているがそのほとんどが少額販売先である。仕入先への「歩引き」は全て廃止している。決済条件について、販売先からの回収は売上高ベースで期金の比率が増えた。仕入先への支払いは仕入金額ベースで現金約4割、期日指定現金・手形・電子債権で約6割。CSRについては、SDGsを基本的な枠組みとして取り組んでおり4つのキーワードがある、①作る責任、②使う責任、③守る責任、④助ける責任。「自主行動計画」は周知している。口頭発注禁止の内規制定や新規取引先には「基本契約書」を必須とするなどの決裁基準をもって浸透している。働き方改革をテーマとした活動は、筋肉質のバランスの取れた経営体制を志すべく、スタッフの効率配置や多能工化など、幾つかのテーマを設けて取り組みをスタートさせたが、新型コロナ禍も相まってテレワークの導入、時差通勤、残業の見直しなど新たな働き方改革の導入に繋がっている。また、取引については営業活動が制限された状況にあったが、新たな様式としてZoomなどを利用したりリモート商談を導入、デジタルコンテンツを利用して商品紹介も始めた。	「基本契約書」は販売先・仕入先ともにほぼ全て締結している。但し、取引規模のバーを設け、取引額の多い先とは「基本契約書」、少ない先とは基本約款に分けて締結している。販売先からの「発注書」はほぼ全て入手しており、仕入先への「発注書」は全て発行している。販売先からの「歩引き」はかなり減ったが取引額小さい先で少し残っている。仕入先への「歩引き」は全廃している。決済条件について、販売先からの回収は売上構成比で現金約1割、手形約8割、電子債権約1割。仕入先への支払いは仕入構成比で現金約5割、手形約5割、と昨年度から変化しない。「自主行動計画」については周知しており、コンプライアンスに関してeラーニングと社内研修を行い理解度の向上と浸透を図っている。CSRについて、SDGsの17目標との関連性をチェックし、CSR活動では7つの項目、ソリューション/サービスでは2つの項目を目標に取り組んでいる。
15	ミドリ安全 株式会社	販売先との「基本契約書」は約7割締結。「基本契約書」では基本的な取引決め(大枠)を記載し、在庫引き取り等の細かい取引決めは覚書でカバーしている。仕入先との「基本契約書」は約6割締結している。永年取引のある仕入先との締結は進んでいない。販売先からの「発注書」はほぼ全て入手しており、仕入先への「発注書」は全て発行している。「歩引き」取引は販売先、仕入先ともにしていない。決済条件については、販売先からの回収は期日指定現金75%、手形25%。仕入先への支払いは手形60%、期日指定現金と現金で40%。CSRの取組は、「安全・健康・快適職場への奉仕」を社是とし、常に社会貢献と向き合いながら様々な「安全」を追求し続けている。ユニフォームを通じて環境問題にも早期に取り組んでいて、役目を終えた製品は法令遵守のリサイクルシステムの構築。環境や働く人に配慮されたサステナブルな工場での生産の評価を受けている。「自主行動計画」については周知しており、社内推進プロジェクトを立ち上げ4年目。コンプライアンス委員会とともに結果を社内掲示板にて閲覧できる。新型コロナウイルスの影響について、社会的貢献企業として防護服を緊急生産している。当社の使命でもある危機管理用品のメーカーとして日々対応している。	「基本契約書」について販売先とは約6割締結。長期取引物件について当時未締結だったものを改めて依頼中のものが存在するため締結率が低く、未締結の先とは覚書等でカバーしている。仕入先とは、製品仕入先は締結済がほとんどであるが資材関係は未締結の状態が多い。「発注書」は、販売先からはほぼ全て入手しており、仕入先へはほぼ全て発行している。販売先・仕入先ともに「歩引き」取引はしていない。決済条件は昨年度からほぼ変わらず、販売先からの回収は期日指定現金約7割、手形・現金で約3割。仕入先への支払いは手形約6割、期日指定現金・現金で約4割。「自主行動計画」については周知しており、「コンプライアンス行動指針」に基づき社内研修を定期的に各部署代表者により討議・検証・改正を実施中。CSRの取組は、1)ミドリ安全環境方針の設定、2)SDGsの推進。具体的な取組内容は1)については①エコアクション21、②ISO14001を販売部門、生産工場ともに認証登録。③回収型リサイクルシステム、④エコマークアワード2017で最優秀賞受賞。2)についてはSDGs推進プロジェクト発足した。
16	一村産業 株式会社	「基本契約書」は件数比で63%の企業と販売先と締結。取引金額僅少の先、与信限度枠管理が無制限の先等とは締結していない場合が多い。仕入先については委託加工契約書等47%の締結。委託加工の発注先(機業場、染加工場等)については締結しているが、単なる原料、商材の仕入先とは締結していないケースが多い。「発注書」は販売、仕入先とも100%発行している。「歩引き」は販売先で3社残っている。先方の事情もあり、廃止は難しい状況。決済方法の比率は昨年と変わらず、販売先は現金、期日指定現金あわせて48%、手形25%、電子債権が27%でサイは30～120日以内での先が90%、残り10%が121日以上で、最長サイは150日。仕入先については現金、期日指定現金あわせて67%、手形25%、電子債権8%。今後も現金化率の向上をはかる。CSR推進については、当社は「健全なる事業運営を徹底する」を全ての事業運営の最上位概念としており、頭文字をとり、K(健康)J(事業)T(徹底)活動をスタートし3年目となる。「働き方改革」推進については、フレックス出社、残業時間削減及び代休取得、有給休暇が取得しやすい環境作りへの改善、コミュニケーションの取りやすい職場の環境づくりを行っている。2019年11月、新たな企業理念として「私たちは創造的な製品と革新的なサービスで社会に笑顔をお届けします」を制定。BCPの設定は海外生産工場も含めて行われており、災害時における事業継続の管理体制も作られている。新型コロナウイルスは働く環境に特に大きな影響を与えている。とりわけ在宅勤務、リモートワーク、フレックスタイム出勤/退社制度が制度としてだけでなく、実際に活用され定着しつつある。	「基本契約書」は非繊維、委託加工契約先を含み、販売先については46%、仕入先については37%締結している。未締結の理由としては、取引金額僅少先や与信限度枠設定が無制限の取引先である事が要因。「発注書」は販売、仕入先とも100%発行している。「歩引き」は販売先から2社残っている。決済方法については、販売先は現金、期日指定現金あわせて48%、手形25%、電子債権が27%でサイは30～120日以内での先が90%、残り10%が121日以上で、最長サイは150日。仕入先については現金、期日指定現金あわせて67%、手形25%、電子債権8%。今後も現金化率の向上をはかる。CSR推進については、当社は「健全なる事業運営を徹底する」ことをすべての事業運営の上位概念として位置づけている。また、「働き方改革」推進も図っており、社内での「情報の見える化」(仕事の進捗程度、事例のノウハウ、残業の抑制状況などの状況共有をはかる目的)をするシステムを構築中である。
17	伊藤忠商事 株式会社	「基本契約書」は昨年同様、営業部署の自主管理を原則とし一元管理は行っていないので、販売先・仕入先ともに具体的締結社数は把握していない。但し、与信管理の観点から委託加工先との委託加工契約書は全て締結している。「発注書」については、販売先からはほぼ全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」について、この1年間で「歩引き」取引のある販売先とは10社取引を止めたが、未だ30社弱残っている。仕入先への「歩引き」は全廃した。決済条件について、販売先からの回収は現金10%、期日指定現金65%、手形25%。仕入先への支払いは現金25%、期日指定現金37%、手形38%、手形のサイは下請法を遵守している。CSRについては、2017年4月に組織名称をCSR・地球環境室からサステナビリティ推進室に改名し、2018年4月に「サステナビリティ推進基本方針」を定め組織的・体系的に継続して推進している。「自主行動計画」については下請法を中心に社内教育を実施している。また全社員を対象にeラーニングを実施した。働き方改革関連法成立で、①有給休暇5日以上取得の義務化、②時間外労働の上限規制の新設で従前より各社員の休暇取得日数の管理、出社、パソコンのログイン/ログアウトの時間管理等、管理強化のための業務量は増加している。天災等への事前対策としてBCPは既に策定済。毎年内容の見直しを実施している。新型コロナ禍による影響として、在宅勤務、時差出勤等継続して実施している。	「基本契約書」はあくまで営業部署の自主管理を原則とし一元管理はおこなっていないので、販売先、仕入先ともに具体的締結社数は把握していない。但し、与信の関係から委託加工先との「委託加工契約書」は全て締結している。「発注書」については、販売先からはほぼ全て入手しており、仕入先へは全て発行している。販売先からの「歩引き」は、販売先が全取引先に対して行っている場合や、社内ルールを変更できない等の理由で残っている。交渉結果、昨年度より社数減少したが40数社は未だ残っている。仕入先への「歩引き」は全廃した。決済条件については、販売先からの回収は現金10%、期日指定現金55%、手形35%。仕入先への支払いは現金25%、期日指定現金30%、手形45%で昨年度からほぼ変わっていない。「自主行動計画」については独占禁止法、下請法を中心にeラーニングや社内教育を行っている。CSRについては、2017年4月に組織名称をCSR・地球環境室からサステナビリティ推進室に改名し、2018年4月に「サステナビリティ推進基本方針」を定め、組織的・体系的に推進。ESG・SDGsの観点を参考に優先的に解決すべきサステナビリティ上の重要課題として定めた「マテリアリティ」を「サステナビリティアクションプラン」に落とし込み具体的な事業活動を通じて課題の解決に繋げている。

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
18	株式会社 GSIクレオス	販売先との「基本契約書」は件数で90%締結しており、仕入先との「基本契約書」も件数で90%締結している。販売先、仕入先ともにスポット取引の先とは個別契約の締結で対応している。販売先からの「発注書」はほぼ全て入手しており、一部、Eメールの交換で対応しているケースがあるが書面に印刷して保管している。仕入先への「発注書」は100%発行している。販売先との「歩引き」取引は、販売先からの強い要望（取引条件）があり社残っている。時期は特定できないが廃止要請継続中である。仕入先への「歩引き」はしていない。決済条件について、販売先からの回収は現金約7割、期日指定現金・手形・電子債権で約3割。仕入先への支払は現金約7割、期日指定現金・手形で約3割、と昨年からほぼ変化無し。CSRについては、地球環境保全活動への参加を経営理念の一つに掲げている。SDGsを枠組みとして、その目標を意識した事業展開により企業としての持続的成長を目指すとともに社会貢献を果たしてゆく。「自主行動計画」は周知している、社内研修等を継続して実施している。天災等への事前対策として、関係会社である国内の2社の縫製工場での相互連携BCPを策定しBCMの実施を進めている。働く環境については、新型コロナウイルスの影響もあるが、時差通勤・テレワークを全ての部署で導入。会議を一部リモートで実施している。	「基本契約書」は販売先・仕入先ともに約9割程度の先と締結している。スポット取引の先とは販売先・仕入先ともに個別契約書の締結で対応している。「発注書」は販売先からはほぼ全て入手。一部、Eメールの交換で対応しているケースがあるが書面に印刷して保管している。仕入先への「発注書」は全て発行している。「歩引き」取引は販売先からの強い要望があり少額取引ではあるが社残っている。時期は特定できないが廃止を要請中。仕入先への「歩引き」はしていない。販売先からの回収は現金約7割、期日指定現金・手形で約2割、電子債権で約1割。仕入先への支払は現金約7割、期日指定現金・手形で約3割、と昨年からほぼ変化無し。「自主行動計画」については周知しており、社内研修等を実施している。CSRについては、1) KES(京都環境マネジメントシステムスタンダード)によるKESステップ2の認証取得(①環境改善活動・社会貢献活動の実施、②環境法令の遵守)、2)被災地への金銭の寄付や支援団体への肌着の提供、等行っている。
19	龍定大阪 株式会社 (スタイルム株式会社)	「基本契約書」の締結は「下請法」の観点から当社を発注者とする雛型のみ用意し仕入先と締結しており100%締結している。一方、販売先については先方から依頼されない限り能動的には締結していないため昨年より10件程度増えたが140件程度の締結となっている。「発注書」の発行については仕入先に対しては自社のシステムより全て発行している。販売先については受領する発注関連書面は必ずしも正式な書面交付ではなく、注文書・仮キープ依頼・出荷依頼書に分類され、その手段もFAX・メール・電話等である。「歩引き」については、仕入先も販売先もなくなっている。決済の状況については、販売先からは現金52%、期日指定現金10%、手形14%、電子債権24%で、手形サハは90日以内38%、90日を超えるものが62%である。仕入先に対しては、現金57%、期日指定現金4%、手形6%、電子債権33%で、手形サハは60日以内5%、90日以内91%、90日を超えるものが4%である。「自主行動計画」については、適正取引を推進する観点で、社内研修や法務からの通達によって社内浸透を図っている。CSRの取り組みについては、自社基準を設け、サステナブル商材の拡充を行っている。また、サプライチェーンの取り組みとしては、仕入先に対し、当社基本方針を示したうえでアンケートを実施、必要であれば監査を行っている。内容は、各種法令コンプライアンス・環境保全・人権保護(外国人技能実習生の待遇含む)など。新型コロナウイルスの影響で、4月初めより自粛解除まで全社員による在宅勤務を実施、現在もオフィスへの出勤率を6割に保って制度を継続している。内勤職種スタッフを中心に働き方は変わった。取引については販売先からキャンセル、値引き、納期スライド等の様々な要望があったが、個別に対応した。	「基本契約書」の締結状況は、「下請法」の観点から当社を発注者とする雛型を用意し仕入先とは100%締結。販売先との締結状況は変わっていない。基本的に先方からの依頼を受けて締結しており、こちらから能動的には働きかけていないため、すべての販売先とは締結していない。「発注書」の発行状況は、仕入先には全て発行しているが、販売先から受領する発注関連書面は必ずしも正式な書面交付ではなく、注文書・仮キープ依頼・出荷依頼書に分類され、その手段もFAX・メール・電話等である。従って正式な「発注書」の発行は半分程度だと思われる。「歩引き」については、仕入先に対しては全廃している。販売先については残っていたが、廃止を求めて協議を続けた結果、全廃できた。決済の状況については、販売先からは現金50.9%、期日指定現金10.2%、手形15.4%、電子債権23.5%で、手形サハは60日以内4.2%、90日以内30.0%、120日以内41.1%、121日以上24.7%であり、最長サハは180日。仕入れ先に対しては、現金56.0%、期日指定現金4.2%、手形6.1%、電子債権33.7%で、手形サハは60日以内5.4%、90日以内90.3%、120日以内0.3%、121日以上4.0%であり、最長サハは150日である。「自主行動計画」については、適正取引を推進する観点から残っていた販売先による「歩引き」を廃止した。また、法令遵守については、社内研修や法務部からの通達メール等を通じて浸透を図っている。CSRの取組については必要性は感じており、サプライチェーン管理手法を含め、現在社内で検討中である。
20	龍定名古屋 株式会社	仕入先との「基本契約書」の締結は仕入先の85%と締結。スポットの取引先とは締結をしていない。販売先とは先方からの要望を受けて締結しており、相手フォームで10%程度と締結している。「発注書」の発行については、仕入先には100%発行している、販売先からは一部の着分発注分は発注を待たせていないため、90%程度の発行率である。「歩引き」について、仕入先に対しては全廃した。販売先ではまだ5%程度残っているが、順次廃止に向けた交渉を行っている。決済の状況については、昨年と同様で、販売先からは現金20%、期日指定現金30%、手形20%、電子決済30%で、サハは60日以内45%、90日以内45%、90日を超えるのは10%である。仕入先に対しては昨年と同様で毎月10日締め、月末払いと、月末締めの翌20日払いで、現金30%、期日指定現金10%、電子決済60%。サハは90日以内が90%で大半を占め、残りは120日以内5%と121日以上5%といった状況。「自主行動計画」については理解しており、社内勉強会を開催し社員の意識を高めるようにしている。CSRへの取り組みについては、信用第一という企業理念に基づき2020年2月よりCSR推進室を設置し、8月末にHPに具体的なCSRの取組を公表した。社会貢献活動・環境への取り組み、人権及び労働に関する取り組み、健康経営、CSR調達への取り組みで、順次実行していく。新型コロナの影響としては、在宅勤務が増え、今までの仕事内容を見直すよい機会となった。それを生産性向上、働き方改革に活かしていく。取引においてはキャンセル、値引き、支払いの引き延ばしなどの要望が結構あった。リスクのある程度考え販売を行っているそのバランスが狂わない程度であれば、取引に応じて対応していた。	「基本契約書」の締結は現在仕入先の80%と締結。未締結の先はスポット的な取引先である。販売先とは先方からの要望を受けて締結している状況で、現在10%と締結している。「発注書」の発行については、仕入先には100%発行している、販売先からもサンプル発注程度を除けばほぼ全て発行されている。「歩引き」について、仕入先に対しては全廃した。販売先ではまだ残っているが、順次廃止に向けた交渉を行っている。全体としては減少傾向である。決済の状況については、昨年との比較で大きな変化は無く、販売先からは現金20%、期日指定現金30%、手形20%、電子決済30%で、サハは60日～180日。仕入先に対しては毎月10日締め、月末払いと、月末締めの翌20日払いで、現金30%、期日指定現金10%、電子決済60%。サハは90日以内が90%で大半を占め、残りは120日以内5%と121日以上5%といった状況。「自主行動計画」については理解しており、社内研修会等で社員の意識を高めるようにしている。CSRへの取り組みについては、社内ですでに実行されている取り組みもあり、現在枠組みを検討中。
21	タキヒヨー 株式会社	「基本契約書」の締結は、仕入先とはほぼ締結している。販売先については従来からの販売先と締結できていないところがあり、締結率は47%である。今後も適宜、締結交渉を行っている。「発注書」は仕入先には自社フォーマットにより全て発行している。販売先からも全て発行されている。EDIでの発注が大半で、そうでない場合は販売先所定の発注書及びメール・FAXの補充手段により全て発注内容が確定されている。「歩引き」について、仕入先に対してはすでに全廃している。販売先では徐々に減少しているが9%程度残っている。業界慣習の一つとして定着しているため卸売・専門店系にまだ残っている。決済の状況は、販売先からは現金が8割弱で、その他で期日指定現金、手形、電債がある。手形サハで121日以上の手形が2割強あるが、これは以前からの継続の取引先である。個別にサハを短くして欲しいとはなかなか言っていない。仕入先に対しては月末締め翌月末払いの現金を基本とし9割弱で、残りは電債である。電債は相手先の都合による。「自主行動計画」については、担当部署の管理・指導によって社内浸透を図っている。CSRの取組については、SDGsの枠組みを事業活動に取り入れ、具体的な取組内容として、再生原料を使用した商品開発、環境に優しい製造工程の商品開発等を行っている。また、タキヒヨーCSR調達ガイドラインを制定し健全なサプライチェーン構築を共同で行っている。CSR調達の推進状況については、定期的にモニタリングを行っている。重要度が高い仕入先から工場監査を行っている。新型コロナの影響で、在宅ワークを50%に推奨しているが、そこまでは到達していない。取引については、店頭で春物が売れなかったため、納期を後ろにずらす要望が多くあり、適宜対応した。	「基本契約書」の締結は、仕入先とはほぼ締結した。販売先との締結率は40%であるが、今後も適宜、締結交渉を行っている。「発注書」は仕入れ先には全て発行し、販売先からも全て発行されている。大半がEDIでの発注だが、その他の場合は販売先所定の発注書及びメール・FAX等の補充的手段により発注内容が確定されている。「歩引き」について、仕入先に対してはすでに全廃している。販売先では14%程度残っていて、卸売・専門店系に多い。全体として「歩引き」は減少傾向だが、法の適用外の取引については、過去の商慣習上やむを得ない取引条件であるとも言え、旧来より取引がある先では継続している。決済の状況は、販売先からは現金73%、期日指定現金5%、手形17%、電子決済5%で、最長手形サハは167日である。仕入先については現金83%、電子決済14%。最長支払サハは150日である。「自主行動計画」については、「取引ガイドライン」に基づき「基本契約書」の締結及び雛形のアップデートを引き続き検討している。適正取引の推進のため、その他の必要事項も確認した上で社内への周知・共有を図っている。CSRの取組については、ESG・ステークホルダーを枠組みとして、サプライチェーンの上流工程である海外の生産委託先と課題を共有しながら、協働して取り組みを強化する必要性を認識しており、「タキヒヨーCSR調達ガイドライン」を制定し公表した。

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
22	辰野株式会社	「基本契約書」は販売先とは約3割締結。既存取引先とは「基本契約書」より「発注書」(個別契約書)を重要としている。新規先とは商売内容により「基本契約書」を締結している。仕入先とも同様で「発注書」(個別契約書)を重要としている。「発注書」は販売先から100%入手、仕入先へは100%発行で、必須としている。販売先からの「歩引き」は昨年より引き続き先方都合で2社残っているが取引頻度は少ない(少額取引先である。仕入先への「歩引き」は以前から無い。決済条件について、販売先からの回収は現金約7割、手形・電子債権で約3割。仕入先への支払いは現金約5割、手形・電子債権で約5割だが、電子債権の割合が増えている。支払手形サバは全て90日以内で、下請法該当先への支払いは注意している。CSRについては環境指針を定めている。各事業部(繊維、資材、不動産)がそれぞれの業務を行う上で、地球環境に配慮し環境保全に積極的に取り組み、環境影響の低減に努めるための環境指針を定めた。具体的には、エコ素材の活用、ゴミ分別、紙減使用、ペーパーレス、Web閲覧、等。「自主行動計画」は周知している。働き方改革については、残業の事前申請、有給取得を上司が勧める、等。新型コロナウイルスの影響で、在宅勤務が増え、Web打ち合わせが増えた。緊急事態宣言解除後も在宅勤務は継続している。	販売先との「基本契約書」は約3割締結。継続的な取引が見込まれる先とは締結を行うようにしているが、取引が年に数回、スポット、小口、等の場合は発注書を受けて売買成立としている。仕入先とは約1割締結、仕入先から要望がある場合対応している。「発注書」は販売先からは全て入手しており、仕入先へは全て発行している。販売先からの「歩引き」は昨年同様、先方都合で2社残っている。仕入先への「歩引き」は以前からしていない。決済条件について、販売先からの回収は現金約6割、手形・電子債権で約4割。仕入先への支払いは現金約7割、電子債権・手形で約3割だがその内訳は手形から電子債権へ随時切り替えているため電子債権の割合が多くなっている。「自主行動計画」については周知しており、コンプライアンス委員会を四半期に1度開催、また、2012年から内部通報規定を施行している。CSRについては、全社員へサステナビリティの研修会を毎年実施している。
23	田村駒株式会社	販売先との取引については、「基本契約書」の締結を義務づけている。但し、小口・スポット販売先については締結に至らない場合もある。2020年3月末現在の登録販売先数の内、小口販売先・スポット販売先が6割以上を占める為、全体の締結比率としては約6割となる。仕入先との「基本契約書」は、加工工場は当社フォームの委託加工契約書をほぼ全社と締結している。製品仕入先とは先方の要請に応じて相手先のフォームで締結している。改正民法の2020年4月施行に伴い「基本契約書」の内容変更を行った。「発注書」については、販売先からはほぼ100%入手しており、仕入先へはほぼ100%発行している。販売先からの「歩引き」は未だ120社以上残っている。但しその内、約100社程度は少額販売先である。仕入先への「歩引き」は全廃している。決済条件については、販売先からの回収は現金約6割強、期日指定現金・手形・電子債権で3割強。仕入先への支払いは現金約3割、期日指定現金・手形・電子債権で約7割。CSRの具体的な取組として、①国内加工工場での外国人技能実習の実施調査及び法令遵守状況の調査、②オーガニックコットンの使用促進、リサイクル、アップサイクル原料の販売促進、③ブルーサイン認証、エコテックス認証に基づく企画商品の開発推進、等行っている。「自主行動計画」については周知しており、社内研修その他取引適正化に関する指導やSCM推進協議会ホームページの紹介配信等している。働(環境)については新型コロナウイルスの影響もあるが「テレワーク・自宅待機」の体制が整った。	「基本契約書」について、主要販売先とはほぼ全て締結しているが、小口先・スポット先も多いため総販売先数に対する締結率は約6割となる。仕入先は、加工工場とは当社フォームで委託加工契約書を全社と締結しており、その他の仕入先とは先方要請に応じて相手先フォームで締結している。「発注書」は販売先からはほぼ全て入手しており、仕入先へはほぼ全て発行している。販売先からの「歩引き」は、昨年より今年に掛けて取引がなくなった先も件数は減っているが未だ120社程度残っている。この内100社程度は少額販売先、残り20社程度は主要先ではあるが永年取引先で採算面で織り込んだ上で変更(廃止)していないケースが多い。仕入先への「歩引き」は全廃している。決済条件は、販売先からの回収は現金約7割、電子債権・手形・期日指定現金で約3割。仕入先への支払いは現金約5割、期日指定現金・電子債権・手形で約5割である。「自主行動計画」については周知しており、社内研修その他で取引適正化に関する指導やFISPAホームページの紹介配信等を実施している。CSRについては、SCMにおける供給者責任として国内加工工場での外国人技能実習や法令遵守状況の調査、サステナブル素材の研究開発等に取り組んでいる。
24	株式会社ナクマ	販売先との「基本契約書」は、既存主要先とは必要に応じて各契約(基本契約書、覚書、リサイクル契約書等)を締結。新規先とは取引開始時に締結を義務付けている。仕入先は、国内工場との加工委託契約書の締結と、今期の重点課題として活動。結果9月の段階で既存工場とほぼ締結を完了した。今後引き続き全社の各部門の共通課題として基本契約書の締結を進めている。「発注書」は販売先からはほぼ全て入手、仕入先へはほぼ全て発行している。販売先からの「歩引き」は、主要販売先では無い。小額販売先では若干残っているが廃止の理解を求めている。仕入先への「歩引き」は無い。決済条件は、販売先からの回収は現金と手形で手形の割合が多い。仕入先への支払いは現金と手形で、工場への支払いは基本現金。手形の支払いはおもに「下請法」遵守した対応を行っている。CSRについて、CSR経営を最も重要な経営課題としている。「SDGs」「環境対応」「法令遵守(公正取引・下請法・外国人技能実習生の適正取組)」を重点課題としている。また社内では内部統制による定期的な適正取引の監査を部門別に実施している。「自主行動計画」は周知している。前述のCSRと同様に取り組んでおり、その他、①社外研修への積極的参加(「SCM推進協議会」「NUC(日本ユニコムセンター)」)でのセミナー等)、②働き方改革として、有給休暇の最低限の消化を義務化、③各SDGsの会(任意団体)への入会による業界外企業との情報交換、等。新型コロナウイルスの影響としては、新規物件及び引継ぎ需要の大幅減にて非常に商況厳しい状況である。	「基本契約書」について、主要販売先とは概ね締結している。新規取引先とは口座開設時に基本契約書締結が必須となっている。販売先には取引の少ない先も多くあり、締結は今後取引の推移により進んでいく予定。仕入先との「基本契約書」も主要先とは締結している。仕入先についての今後の課題として国内縫製工場との更なる締結を進めていく。「発注書」は販売先からは全て入手しており、仕入先へは全て発行している。主要販売先からの「歩引き」は昨年度末(2019年3月)終了(廃止)。地方業者・代理店にて数件廃止できていない先がある(取引過小)、廃止に向け協力を求めている。仕入先への「歩引き」は無い。販売先からの回収は現金と手形で手形の割合がやや多い。仕入先への支払いは現金と手形で、下請法遵守にて60日以内の支払で対応している。「自主行動計画」については①取引適正化＝内部統制、②環境対応、③法令遵守(1.課題ごとの分科会による情報共有、2.関係セミナー及び研修への積極参加)の対応。CSRについては①社内での取組:内部統制(定期的)部門別に内部監査を実施)、②SDGs:「素材・企画」「生産・物流」「環境対応」等各分科会設置、③SCM推進協議会活動参加(各分科会・セミナー参加)、④ISO14001(環境管理)実行:エコ製品の推進(数値)等、啓発・行動に取り組んでいる。
25	蝶理株式会社	販売先との「基本契約書」の締結率は60%程度。製品販売先のアパレル企業とは相手先からの要請があった場合に契約を締結する。商社筋への販売や衣料資材の販売先では未契約が散見される。一方、仕入先との「基本契約書」の締結率は50%程度で、仕入に関する基本契約は委託加工契約が多く、メーカー、問屋(生地商、糸商)との契約締結は僅かである。これらの企業とは個別契約である発注書にもとづいて取引を行っている。大手合繊メーカー各社とは基本契約を締結している。「発注書」は販売先も仕入先も100%発行されている。仕入先に対する「歩引き」は行っておらず、販売先が10件程度残っており、歩引き先には価格アップで対応している。決済の状況は昨年とほとんど変わっておらず、販売先では期日指定現金50%、手形45%、電子決済5%の割合で、手形サバは90日以内50%、120日以内50%、121日以上が若干といった状況。仕入先に対しては、月末締め、翌月末払いで現金60%、期日指定現金10%、手形30%で、手形サバは、60日以内が若干、90日以内60%の割合。「自主行動計画」は理解しており、何か話題となる事項や外的要因があった場合には注意喚起を行っている。下請法等、取引に関連する法案等は社内でのトレーニングにて必要な部署に対して行っている。CSRの取組に関しては、社会に対して責任ある企業としてコーポレート・ガバナンスの強化やコンプライアンス経営に注力している。環境への取組として、環境マネジメントシステムに関する国際標準規格「ISO14001」に則り、環境保全活動の継続的な改善に取り組んでいる。サプライチェーンに対しては、各年で仕入先にCSR調達アンケートを行っており、改善の必要性がある場合は改善を要請している。新型コロナの影響で、発注した商品のキャンセルの依頼があったが、受けていない。納期変更に関しては、倉庫料、金利などを先方負担として対応した。	「基本契約書」は締結することを基本としているが、販売先とは全体の60%の締結率である。製品販売先のアパレル企業とは相手先からの要請に応じる形で締結しているが、商社筋への販売や、衣料資材の販売先では未締結が散見される。しかし、新規取引先の承認については、従前通り「下請け」取引の区分や取引条件の適正度等を確認したうえで行って、既存の取引先に対して定期的な条件面等をチェックする体制をとっている。仕入れ先とは「委託加工契約書」が主で、メーカー・問屋(生地商・糸商)との「基本契約書」の締結は僅少。これらの先とは個々の発注書ベースでの取引が主である。「発注書」の発行は仕入先、販売先とも100%。「歩引き」取引については衣料資材の販売先で10社程度残っているが、仕入先に対してはすでに全廃している。「歩引き」を行っている先に対しては廃止の要請を行っていき、現状ではまだ減っていない。決済の状況は、販売先では期日指定現金50%、手形45%、電子決済5%の割合で、手形サバは90日以内45%、120日以内50%、121日以上が若干といった状況。原則としてファクシングによる期日前回収は行っていない。仕入先に対しては、月末締め、翌月末払いで現金60%、期日指定現金10%、手形30%で、手形サバは、60日以内が若干、90日以内40%、120日以内60%の割合。「自主行動計画」については理解していて、各営業本部の本部会議等で周知している。CSRの取組についてはホームページで開示していて、コーポレート・ガバナンスの強化やコンプライアンス経営に注力している。具体的には、環境に配慮した事業活動として、環境マネジメントシステムの国際標準規格ISO 14001に則り、環境保全活動の継続的な改善への取組や、社会貢献活動としての東日本大震災支援等である。

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
26	帝人フロンティア株式会社	<p>「基本契約書」については、営業部署にて個別に管理の為、会社として一元管理しておらず、締結の割合は把握出来ていない。「発注書」は販売、仕入先とも概ね発行・受領している。「歩引き」は産業資材関係ならびに衣料関係において、販売先の一部が残っているが、廃止に向けて交渉中である。仕入先への当社からの支払いについては全廃した。決済条件は、販売先からは現金、期日指定現金合計で84%、手形16%でサ付は90～150日を中心。支払いについては現金と期日指定現金合計で80%程度で手形と電子決済を合わせて20%程度。「自主行動計画」については、社内では自主行動計画という言葉自体は使われていないが、実際は帝人グループとして該当する内容について推進している。CSRの取り組み状況としては、ESG活動に関して、2020年3月東京・大阪・名古屋3事業所でISO14001の認証を取得した。新型コロナ拡大の影響は各分野で大きい。債権保全をはかるため売掛保険枠の拡大を行った。消費マインドの減退も拡大しており、来期の見通しは不明である。当社はもともと電子化は推進していたこともあり、リモートワークは積極的に進めている。当社は50%程度で対応しているが、結果として業務スピードはあがり、特にスタッフの作業効率化がすすんでいる。出張は極力控えている。テレワークでは沈黙している人への勤務評価が難しい。アウトプットがないと仕事をしていないと見做される懸念がある。特にスタッフへの評価が難しい。</p>	<p>「基本契約書」は販売先とはほぼ全て、仕入先とは70%の割合で締結しているが、販売先によっては締結を拒否される場合がある。「発注書」は販売、仕入先とも概ね発行しているが、下請法に抵触するか否かに拘わらず仕入先には100%発行を目指している。なお社内では発注書は個別契約書の形態との位置づけをしている。「歩引き」はインテリア・寝装など産業資材関係の取引で残っている。衣料品関係でも数件残っている。商取引継続上やむを得ず残しざるを得ない面もあるが、いずれは廃止したい。仕入先については理由の如何に拘わらず廃止した。決済条件の割合については大きな変化はなく、販売先からは現金、期日指定現金合計で75%、手形25%でサ付は90～150日を中心。支払いについては現金と期日指定現金合計で90%程度で手形と電子決済を合わせて10%程度。「自主行動計画」については、社内への浸透についてはまだ時間が必要。CSRについては「環境安全品質保証部」が中心となってeラーニングなども活用しながら積極的に推進している。あわせて帝人グループ向け企業倫理ハンドブックの読み合わせも適宜行っている。</p>
27	豊島株式会社	<p>「基本契約書」の締結状況は昨年と変わらず仕入先・販売先とも約80%の締結率。未締結の理由としてはスポット取引や、古くからの取引先で、締結せずとも信頼関係により商売が成立するためである。「発注書」の発行状況は約90%である。正式な「発注書」以外では、メールのやり取りをエビデンスとしており、販売先・仕入先とも概ね発行できている。「歩引き」については販売先に先方の条件として1%残っているが、昨年よりは減少した。仕入先への「歩引き」は従来から行っていない。決済については現金支払が増えており、販売先からは55%、仕入先に対しては62%となっている。手形支払いは販売先からは90日以内が50%、仕入先に対しては90日以内が93%となっている。「自主行動計画」については社内イントラ等を通して周知を行い、基本契約書の締結や受発注書の発行をはじめ適正取引の推進を図っている。CSRの取組として持続可能な社会を目指して豊島SDGs宣言をしており、5つの重点目標を設定している。その中で持続可能な仕組みづくりとして、社会貢献プロジェクトである「Orgabits」や「Foodtextile」などの資源再生等の取組を行っている。また、従来から豊島福祉基金を設立しており、毎年施設や団体へ支援を実施している。新たにCSR調達への取組として行動規範を策定し、サプライチェーン上の人権・労働環境等の課題解決に向けスタートしている。本年度はアンケート調査、現地法人との連携により改善を行う。新型コロナの影響下、働く環境では、エリア職を中心に全社の約6割がテレワークを行っている。</p>	<p>「基本契約書」の締結状況は仕入先・販売先とも約80%の締結率。未締結の先は古くからの取引先で、信頼関係に基づいて取引が成り立っているため必ずしも締結していない。その他はスポット取引先。「発注書」の発行状況は概ね90%の発行状況。正式な「発注書」以外では、メールのやり取りをエビデンスとしており、これを含め販売先・仕入先とも概ね発行できている。「歩引き」については販売先に2%残っており、先方の取引条件とされているため、当面継続の予定である。仕入先への「歩引き」は従来から行っていない。決済については、販売先・仕入先とも現金支払が50%、手形支払が50%で昨年とほぼ同様である。支払サ付は、販売先からは90日以内が約50%、仕入先に対しては90日以内が約90%となっている。「自主行動計画」は理解しており、「基本契約書」の締結や受発注書の発行をはじめ適正取引の推進を図っている。CSRの取組については、社会貢献プロジェクト「Orgabits」や「Foodtextile」等、地球環境に優しい素材の販売促進を行っている。また、豊島福祉基金を設立しており、毎年施設や団体へ支援を実施している。加えてワークライフバランスの推進等、CSR活動目標を策定し推進している。</p>
28	日新実業株式会社	<p>「基本契約書」について、販売先・仕入先ともにこれまで主要先としか締結してこなかった為締結件数は少なく、主要先以外ともなるべく締結する方向で動いてきたが、今後は全ての先と締結する方針とした。「発注書」は販売先から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10社程残っている。現状だと売上減少に繋がる可能性があるが、今後「歩引き」を止めるよう交渉していく予定。仕入先への「歩引き」は全廃している。決済条件について、販売先からの回収は現金65%、期日指定現金・手形・電子債権で35%。仕入先への支払は現金63%、期日指定現金・手形で37%。「下請法」は遵守している。CSRについて、必要性は感じており今後徐々に取組む予定。「自主行動計画」は周知している。新型コロナ禍による影響は、今期中は現行維持出来る予定だが、来期は落込みが予想される。テレワークは進み、強制はしていないが当社比率50%を目処としている。また、時差出勤（フレックス）も導入している。</p>	<p>「基本契約書」について、販売先・仕入先ともにこれまで主要先としか締結してこなかった為締結件数は少ない。今後については主要先以外（少額取引先・スポット先等）ともなるべく締結して行く予定。「発注書」は販売先からは全て入手しており、仕入先へは全て発行している。販売先からの「歩引き」取引は長年の取引継続先で10社程残っており昨年度から変わっていない。先方都合によるもので、また「歩引き」に関する書類は変わらない。仕入先への「歩引き」は全廃している。決済条件について、販売先からの回収は現金約6割、手形約2割、期日指定現金・電子債権で約2割。仕入先への支払は現金約6割、手形約3割、期日指定現金約1割である。「自主行動計画」は周知しており、社内コンプライアンスについては昨年同様、定期的なコンプライアンス会議により周知徹底進めていく。CSRについて具体的には取引組んでいない。今後必要になってくると思われるので取組検討したい。</p>
29	豊田通商株式会社	<p>「基本契約書」は販売先とは先方フォーマット6割、自社フォーマット4割ですべて締結している。仕入先とは自社フォーマットですべての仕入先と締結している。「発注書」は販売先から販売先の「発注書」ですべて発行していただいている。仕入先にもすべて自社システムから発行している。「歩引き」は一切行っていない。決済に関しては昨年と同じで販売先からの支払いは期日指定現金が半数で、電子決済、手形がそれに続く。仕入先への支払いは電子決済が半数以上で、現金、期日指定現金の順となっている。「自主行動計画」は認知しており、最小組織単位での社内研修を実施している。働き方改革に関しては有休休暇取得推進、在宅勤務/レンタルオフィス利用推進、時差出勤推進している。天災等の事前対策としてBCPの策定済み。CSRに関しては、CSR方針を掲げ、社内周知を徹底。2018年に豊田通商グループのCSRマテリアリティ（重要課題）を特定。2019年1月にサプライチェーンCSR行動指針を改定した。2020年2月にはサプライヤー様宛に新たなガイドラインの理解を求め、同意確認を行っている。一方、社内ではCSRやサステナビリティに関する内容をeラーニングで社員に対して浸透を図っている。新型コロナの影響では、在宅勤務を推進。取引では売上が減少、販売先からの支払いは大きな問題なし。</p>	<p>「基本契約書」は販売先・仕入先とも例外なくすべての取引先と締結している。「発注書」は販売先からすべて発行していただいている。仕入先にもすべて自社システムから発行している。「歩引き」は一切行っていない。決済に関しては昨年と同じで販売先からの支払いは期日指定現金が半数以上で、電子決済、手形がそれに続く。仕入先への支払いは電子決済が半数以上で、現金、期日指定現金の順となっている。「自主行動計画」は認知しており、最小組織単位での社内研修を実施している。働き方改革に関しては社内でも浸透が出ている。CSRに関しては、CSR方針を掲げ、社内周知を徹底。2018年に豊田通商グループのCSRマテリアリティ（重要課題）を特定。2019年1月にサプライチェーンCSR行動指針を改定した。CSR方針、CSRマテリアリティ、サプライチェーンCSR行動指針をeラーニングで社員教育浸透を図っている。人（教育）・地球（環境）・社会（福祉）の3つを重点テーマで活動を推進。サプライチェーンCSR調査では担当部門がチェックシートに基づきアンケート調査、訪問調査を行っている。</p>

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
30	日鉄物産株式会社	販売先との「基本契約書」は約50%締結。販売先の契約書フォームには当社が不利な条件が含まれる場合があり、あえて締結せず個別契約で対応する場合もある。仕入先との「基本契約書」も約50%締結。小口仕入先は注文書（発注書）での対応が一般的で「基本契約書」を締結している先は比較的大手で且つ取引歴の長い先が多い。販売先からの「発注書」はほぼ100%入手。従来販売先の「発注書」には不備が散見されたが、トラブル防止の意味でも当社から定型発注書の発行を申し入れ最近では改善されている。仕入先への「発注書」はほぼ100%発行している。販売先からの「歩引き」は10社程度残っているが、販売先の取引条件であり受け入れざるを得ない。仕入先への「歩引き」は無い。決済条件について、販売先からの回収は現金の割合が多い。仕入先への支払は昨年と比べ現金の割合が増えた。CSRについては昨年度報告の内容を継続している（サステナビリティへの取組、SDGsの取組方針、等）。「自主行動計画」は周知している。下請法対策として新たに契約明細入力と連動した「発注書（注文書）自動発行システム」を導入。仕入先への支払い遅延防止に重点を置いている。働き方改革について、新型コロナウイルスによる緊急事態宣言の解除後もテレワーク・Web会議、時差出勤を継続している。また、新型コロナウイルスの影響として、製品の引き取り延期依頼や、減産・企画中止は増加している。	「基本契約書」について、国内の販売先とは約5割締結。販売先フォームでの締結が殆どであり、不利益を被る可能性があると判断した際はあえて締結しない場合がある。国内の仕入先へは原則当社フォームでの締結を要請するが、仕入先によっては「基本契約書」を締結せず、「発注書」・出荷指図書等で個別契約とみなす場合がある。約4割の締結率となっている。販売先からの「発注書」はほぼ全部入手しているが、大半は先に仕様書・SKUを入手、価格・納期は後日メール等で入手するのが一般的。仕入先への「発注書」はほぼ全て発行している。販売先からの「歩引き」はまだ数社残っているが「歩引き廃止要請書」を販売先へ送付し、グループ会社含めて数千社の販売先からの「歩引き」はなくなった。仕入先への「歩引き」はない。販売先からの回収条件は現金の割合が多い。仕入先への支払条件は期日指定現金と手形の比率が高い。「自主行動計画」については周知しており、毎年本社及び関連会社幹部向けに講習を実施している。CSRについては、アパレルのサプライチェーンにおけるサステナビリティ向上を目的に組織されたSACに加盟、彼らが提供する評価基準に基づき当社としての活動の進捗状況をトースティングし、SDGsについては企業として社会環境への負荷低減に努めている。
31	九紅株式会社 (九紅ファッションリンク株式会社)	販売先との「基本契約書」は件数で93%締結している。販売先の方針として基本契約を締結しない先であったり、スポット取引の場合には締結していない。仕入先との「基本契約書」は件数で25%締結している。委託加工先については全て締結しているが、生地や附属品等の仕入先については個別の注文書にて対応している。「発注書」については、販売先からは100%入手しており、仕入先へは100%発行している。販売先からの「歩引き」は販売先からの要請により昨年より2社増えて8社ある。仕入先への「歩引き」は無い。決済条件については、販売先からの回収は現金45%、期日指定現金・手形・電子債権で55%。仕入先への支払は現金70%、期日指定現金・手形・電子債権で30%である。支払手形のサイは全て90日以内である。CSRについては、会社として「行動憲章」「行動指針」「環境指針」を定めており、社員に対する研修を実施している。「自主行動計画」については周知している。天災等への事前対策として、BCPは策定済み。定期的に見直しを行っている。新型コロナウイルスの影響については、取引先より納品を繰り延べて欲しい、当社マージンを下げたい等の要請を受け、協議して対応している。また、在宅勤務を実施しているが、業界全体としてペーパーレス化が浸透していないため、業務効率が上がらない。	「基本契約書」について、販売先とは9割強締結している。販売先のポリシーとして基本契約書を締結しない等の場合には締結していない。仕入先とはほぼ締結しているが締結していない先については個別の注文書で対応している。委託加工先とは全て締結している。販売先からの「発注書」は全て入手しており、仕入先へは全て発行している。販売先からの「歩引き」は昨年より今年にかけて4社なくなったが、取引先の要請により未だ6社残っている。仕入先への「歩引き」はしていない。決済条件については、販売先からの回収は現金約3割、期日指定現金約4割、手形・電子債権で約3割。仕入先への支払は現金約7割、期日指定現金・手形・電子債権で約3割である。「自主行動計画」については周知しており行動・実施している。CSRの取組については会社として「行動憲章」「行動方針」「環境方針」を定めており、社員に対する研修を実施している。
32	モリン株式会社	「基本契約書」について、販売先とは約8割締結しており、新規先とは取引開始時に締結している。また、未締結の先とも引き続き締結するよう進めている。仕入先とは相手先からの要望がない、または古くから取引しているという信頼関係があるため締結が進んでいない。「発注書」について、販売先からはほぼ全て入手。仕入先へもほぼ全て発行しているが、間接取引の場合発行していない先がある。販売先からの「歩引き」は昨年同様110社程度残っている。廃止の交渉は進めているが撤廃には至っていない。仕入先への「歩引き」はしていない。決済条件について、販売先からの回収は現金45%、期日指定現金・手形・電子債権で55%。仕入先への支払は現金70%、期日指定現金・手形・電子債権で30%。「下請法」は遵守している。世界的なCSR遵守の流れを受け、繊維業界でも生産現場におけるCSR活動の必要性が高まりつつある。当社でも2018年CSR行動指針を作成し、継続して取組を進めている。「自主行動計画」は周知している。社内イントラネットに登録、行動指針・製品基準書の周知活動、勉強会を実施している。働き方改革について、ノー残業デーを増やすことにより社員意識も変わり、作業効率が上がった。天災等への事前対策としてBCP策定は努力してきたが、疫病に関しては対策を考えていなかった。今後見直しが必要がある。新型コロナ禍の影響として、在宅勤務を増やすことにより感染症対策を実施、テレビ会議を増やすことにより出張の自粛、またソーシャルディスタンスの確保、等を行っている。	販売先との「基本契約書」は約8割締結している。新規先とは取引開始時に締結、未締結の先とはタイミングを見て締結を進めている。仕入先とは相手先からの要望がないので進んでいない。「発注書」について、販売先からは全て入手。仕入先へはほぼ発行しているが、間接取引の場合発行していない先が一部ある。販売先からの「歩引き」は110社程度残っている。従来販売先との商習慣の変更交渉は進んでいるが撤廃には至っていない。但し、「歩引き」ある先との取引は縮小する方向。仕入先への「歩引き」はない。販売先からの回収条件は現金約5割、期日指定現金・手形・電子債権で約5割、とほぼ昨年と同じ。仕入先への支払条件は現金約4割、電子債権約4割、期日指定現金・手形で約2割、と昨年より現金比率が増えている。「自主行動計画」については周知しており、①社内報にて周知、②社内イントラに登録、③勉強会の開催、等行っている。CSRについて、①2018年当社CSR行動指針作成、社内周知活動を行っている。②2019年海外加工工場にCSR行動指針、製品基準書の配布を行い、確認書に署名押印を始めた。③2019年ユネスコ協会に登録、質の高い教育に向けて学校設立に対して募金活動を始めた。
33	清川株式会社	「基本契約書」の締結率は、販売先30%、仕入先10%。販売先、仕入先とも取引金額や商流等、重要度に応じて締結しているが、小口取引やスポット取引も多く、すべての先と「基本契約書」を締結するのは困難な状況。「発注書」の発行について、販売先からは概ね発行されているが、小規模、少人数の先からは発行依頼はするものの電話等での発注になる場合もある。仕入先に対しては100%発行している。「歩引き」については売上高に対する比率で、販売先0.4%、仕入先0.5%残っている。当社の販売先には百貨店流通以外のアパレル等が多く、また、これらアパレルの地域特性もあるのか、「歩引き」取引の廃止を申し入れても全く聞き入れて貰えない状況が続いている。これら販売先が廃止しない限り「歩引き」廃止は進展しない。決済の状況は、販売先からは現金55%、期日指定現金5%、手形25%、電子決済15%。手形サイは、90日以内55%、120日以内60%、121日以上110%で、最長サイは210日。仕入先への支払いは現金35%、手形65%、手形サイは、90日以内5%、120日以内70%、121日以上25%で、最長サイは支払日超算で153日。「自主行動計画」については、外部講師を招いての研修会や社内勉強会を実施。その他、外部セミナーへの参加等、周知・啓蒙に取り組んでいる。働き方改革では、社員の健康促進を図る取り組みや残業時間の削減、有給休暇の取得促進等、ワークライフバランスの適正化に取り組んだ。CSRに関してはSDGsに取組む、リサイクルまたは持続可能な資材を当社企画部と国内外の拠点で協業し、独自のオリジナル承認カタログを展開している。それ以外にも全社でCSR活動目標を立て実施する予定。また、9月末完成を目指すBCPを策定中。コロナ問題では、テレワーク、時差出勤、ローテーション勤務、オンラインミーティング等、今後の勤務の仕方や出張の在り方に加え、採用計画の見直し等について必要性を感じた。また、本来であれば当社で扱わない商品の話も得意先からあり、新たなビジネスへのヒントとなることもあった。	販売先との「基本契約書」の締結は、取引金額や商流等、重要度に応じて順次締結していて、現在170社と締結した。仕入れ先については、取引金額や先方要請に応じて締結していて、現在20社と締結済。販売先、仕入先とも小口取引やスポット取引も多く、全社との間で「基本契約書」を締結するのは困難な状況。「発注書」の発行については、販売先からは80%、仕入先に対しては全て発行している。小口販売先からは電話等で発注してくるケースが残っているが、必ず後で書面を発行してもらうことを徹底している。「歩引き」については廃止宣言後も変化は無く、販売先、仕入先とも全体の20%程度残っている。当社の販売先には百貨店流通以外のアパレル等が多く、また、これらアパレルの地域特性もあるのか、「歩引き」取引の廃止を申し入れても全く聞き入れて貰えない状況が続いている。これら販売先から率先して廃止して貰わないと「歩引き」は無くなりたくないと感じている。決済の状況は、販売先からは現金40%、期日指定現金5%、手形45%、電子決済10%の割合で、手形サイは、90日以内15%、120日以内35%で、121日以上長期サイが全体の50%である。仕入先への支払いは現金25%、手形75%の割合で、手形サイは、90日以内15%、120日以内45%、121日以上40%である。「自主行動計画」については、外部講師による幹部研修や、若手営業員を対象にした営業研修を実施。それ以外にも社内勉強会を定期的に行い、人材育成に取り組んでいる。CSRに関して取組む必要性は認識していて、今後具体的に検討していく。

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
34	清原株式会社	<p>「基本契約書」の締結率は、販売先7%、仕入先4%。販売先約1,300社、仕入先約3,000社に対する値。ただし販売先、仕入先とも未締結の先とはすべて覚書として取引口座設定申請書を双方合意のもと取り交わしている。販売先、仕入先とも零細先やスポット先が多く件数ベースでは少ないが、大手取引先とは締結しているため金額ベースではかなり上がる。「発注書」の発行は販売先、仕入先ともに100%発行。「歩引き」については、販売先で446社、仕入先で43社残っている。販売先には廃止に向け交渉するもなかなか同意が得られず、仕入れ先については、法令遵守のもと双方の話し合いで合意している範囲内、決済の状況は、販売先からは期日指定現金も含めて現金75%、手形10%、電子決済15%。手形サイは、60日以内1%、90日以内5%、120日以内33%、121日以上61%。手形サイの最長は締日超算で195日。仕入れ先に対しては、現金61%、手形14%、電子債権25%。電子債権は件数ベースで、2019年11月時点の3.5%から2020年8月時点で63.7%と急激に増加した。「自主行動計画」については、下請法遵守に纏わる研修への参加及び社内レクチャーを実施。また、各関連局からの案内文書等の社内周知を、社内掲示板や社内公開チャット等を活用し徹底。CSRの取組については、社内のCSRプロジェクトにてCSR憲章、重点項目及び方針を策定、対外表明を行った。具体的には健康経営の実践を宣言、社員の健康管理及びワークライフバランスへの取り組みを重視。各項目毎に定量目標を掲げ、改善活動を行っている。働き方改革では①計画有給取得の実施②PCリモートによる在宅勤務実施③オンライン会議の実施。また、BCPとして、①PCリモートを更にステップアップすべく対応②災害マニュアルの更新、を行っている。コロナ問題では、仕入先の経営担当者が在宅勤務となり請求書の発送ができないため、必着日の猶予を依頼されたのは数社あった。</p>	<p>「基本契約書」の締結状況は、仕入先110社、販売先90社と締結。仕入れ先約3,000社、販売先約1,300社に対する値で、仕入れ先、販売先とも零細先やスポット先が多く件数ベースでは少ないが、大手取引先とは締結しているため金額ベースではかなり上がる。また、契約書ではないが、補充的に覚書を取り交わすケースはある。尚、取引開始時には取引口座設定申請書を双方合意のもと取り交わしている。「発注書」の発行は仕入先には100%、販売先からもほぼ100%発行されている。「歩引き」については、引き続き販売先で450社、仕入先で55社程度残っている。販売先には廃止に向け交渉するも、なかなか受け入れて貰えていない。仕入れ先については、法令遵守のもと双方の話し合いで合意している先のみだが、改善するべく努力している。決済の状況は、販売先からは期日指定現金も含めて現金75%、電子決済を含めて手形25%で、手形サイの最長は180日。仕入れ先に対しては現金58%、手形42%で手形サイの最長は140日である。「自主行動計画」については、人材育成・教育の観点から職掌制度の運用変更を行い、社員ステータスを引上げ処遇改善を行った。また、生産性向上の観点からは、事業部単位で構造改革委員会を設置、外部講師を招き現場の問題解決のための研修の場を女性社員にも広げ、生産性向上とスキルアップ・キャリアアップの支援を行っている。CSRの取組については、①社内プロジェクトチームを立ち上げCSR/SCV/SDGsに関し会社としてポリシー策定を行い、対外的に表明する。②そのために関係体制作りや認証取得などの裏付けを行う。③一連の取り組みを営業・商品・サービスの差別化につなげる。具体的には、月1回全体プロジェクト会議を開催し、前記①～③で定めた具体的な課題を、当期末までに実行に移すことを目指している。</p>
35	株式会社三景	<p>「基本契約書」の締結は一部の取引先を除き、全ての販売先・仕入先と取引申請書を交わし、双方の合意に基づいて取引を行っている。「発注書」については販売先から概ね貰っているが、1点サンプルや各色サンプル等については口頭での依頼がある。仕入先に対しては自社システムにより「発注書」を発行する運用ルールである。「歩引き」に関しては販売先・仕入先ともまだ残っている。現在、販売先では338社残っているが、交渉を重ねて件数は減少している。販売先、仕入先とも廃止に向けた取組を継続していく。決済の状況は、販売先からは現金81.9%、期日指定現金1.2%、手形5.1%、電子債権9.8%、手形サイは60日以内3.1%、90日以内34.3%、120日以内45.8%、121日以上16.8%、最長サイは180日である。仕入れ先には、現金95.1%、手形4.9%、手形サイは60日以内9.5%、90日以内34.9%、120日以内52.4%、121日以上3.2%、最長サイは150日である。「自主行動計画」については、社内で浸透を図るため海外拠点ではeラーニング、国内はコンプライアンス研修等、定期研修会、また、四半期ごとCCOと全拠点によるコンプライアンス報告会を実施している。CSRの取組については、環境への観点からバイオマスボイラーや太陽光発電を導入。また、人材育成の観点から定期研修会を実施している。コロナ問題では、生産、販売先において小売休業や店頭在庫などの影響でアパレル市場において生産中止や受注減となり、先行きも不透明な状況。勤務面では社会的責任における感染拡大防止策の観点から交代勤務制を取り入れて運用中。</p>	<p>「基本契約書」の締結状況に変化は無く、一部としか締結していないが、補充的に全ての販売先・仕入先と取引申請書を交わし、双方で合意のうえ取引を行っている。「発注書」については販売先からはほぼ全てもらっているが、1点サンプルや各色サンプル等については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。仕入先に対しては自社システムを使用し必ず発注書は発行している。「歩引き」に関しては販売先・仕入先ともまだ残っている。現在、販売先では398社残っているが、交渉を重ねて件数は減少している。引き続き廃止に向け取組を行っており、仕入れ先に対しても廃止に向け交渉を継続中である。決済の状況は、販売先からは現金72.5%、期日指定現金6.2%、手形12.4%、電子債権6.3%で、手形サイは60日以内1.5%、90日以内34.1%、120日以内43.9%、121日以上20.7%で、最長サイは150日である。仕入れ先には、現金84.9%、期日指定現金0.4%、手形14.7%で、手形サイは60日以内1.5%、90日以内33.9%、120日以内59.4%、121日以上5.3%で、最長サイは150日である。尚、「下請法」対象企業に対してはすべて現金払いである。「自主行動計画」については、社内で浸透を図るため海外拠点ではeラーニング、国内はコンプライアンス研修等、定期研修会、また、四半期ごとCCOと全拠点によるコンプライアンス報告会を実施している。CSRの取組については、環境への観点からバイオマスボイラーや太陽光発電を導入。また、人材育成の観点から定期研修会を実施している。</p>
36	島田商事株式会社	<p>「基本契約書」については、販売先55社、仕入先84社と締結。販売先については、相手先の契約内容を検討し合意できるものは締結している。国内の主要仕入先とはほぼ締結済みで、海外日系企業とも進んでいる。「発注書」の発行については、仕入先には自社のシステムからの発行を徹底管理しており100%発行。販売先からもほぼ100%発行されている。「歩引き」については、販売先で53件残っている。また、仕入先にも残っていて、どちらのケースも相手先の希望で継続している。決済の状況は、販売先からは現金56%、期日指定現金6%、手形19%、電子決済19%。手形サイは60日以内4%、90日以内42%、120日以内30%、121日以上24%。最長サイは220日である。仕入先に対しては、現金65%、手形3%、電子決済32%。手形サイは60日以内6%、90日以内42%、120日以内43%、121日以上9%。最長サイは150日である。「自主行動計画」については、「取引ガイドライン」「下請法」も含め社内講習会等を実施している。CSRの取組は、如及び服飾資材の販売を通じて服装文化の向上、発展に貢献するとともに、地球環境の保全は人類共通の最重要課題の一つとの認識のもと、環境との調和を目指した事業活動の展開に総力を挙げて取り組んでいる。具体的には、①環境関連法の遵守②環境に配慮した商品への取組③事業活動における環境負荷の軽減④環境マネジメントシステムの構築と継続的改善⑤関連会社及び取引業者への働きかけ⑥環境方針の周知徹底及び公開、である。働き方改革では、在宅勤務、フレックス勤務の体制を整備しつつ進めている。BCPでは安否確認システムの導入等、足元で出来ることから着手している。コロナ問題については、取引面では取引先の売り上げ不振の影響による生産調整や投入ストップにより売り上げは大きく落ち込んだ。下期についても営業活動が十分に行えない影響で苦戦が続く見込み。働く環境については、在宅勤務やテレビ・ZOOM会議の頻度が高まった。</p>	<p>「基本契約書」については、現在仕入先81社、販売先53社と締結。国内の主要仕入先とはほぼ締結済みで、海外日系企業とも進んでいる。販売先については、相手先フォームでの契約内容を検討しながら、合意できるものについては締結している。「発注書」の発行については、仕入先に対しては自社の発注システムからの発行を徹底管理しており100%発行。また、販売先からもほぼ100%発行されているが、商社発注分の海外セット販売分は、アパレル仕様書を基に資材明細を作成し、承諾を得る方法で発注が成立している。「歩引き」の状況に大きな変化はなく、販売先、仕入先とも昨年同様の件数が残っている。どちらのケースも相手先の希望で継続している。ただし、「下請法」に該当する仕入先に対しては法令遵守を徹底している。販売先に対しては営業部主導で廃止に向けた交渉を継続している。決済の状況は、販売先からは現金57%、期日指定現金7%、手形18%、電子決済18%で、手形サイは60日以内2%、90日以内41%、120日以内32%、121日以上25%で、最長サイは220日である。仕入先に対しては10日締め月末払いで、現金57%、手形8%、電子決済35%で、サイは60日以内6%、90日以内42%、120日以内37%、121日以上15%で、最長サイは150日である。「自主行動計画」、「取引ガイドライン」も含め法令遵守については周知徹底に努めていて、社内講習会等を実施している。CSRの取組は、ステークホルダー、SDGsを枠組みとした取り組みを進めている。具体的には、JNLA制度において試験事業者として登録されている自社内ラボにより、厳格な検査で安全で高品質な商品を提供している。その他、国際的な認証機関である「bluesign system partner」として環境配慮への取組や、環境マネジメントシステム ISO14001の取得、リサイクル&リターン活動・商品開発等の取り組みを行っている。</p>

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
37	テンタック株式会社	<p>「基本契約書」は、販売先7%、仕入先5%と締結。昨年同様、新規大口取引先に関しては締結するよう働きかけているが、既存取引先とは過去の実績から必要性を感じていない。「発注書」は自社システムから強制的に発行される仕組みになっており、100%発行している。販売先からも基本的に全て発行されているが、追加発注や細かな対応分として発行されていない場合はあると思われる。「歩引き」について、仕入先に対しては全廃している。販売先からの「歩引き」も減少傾向にあり、約40社となった。販売先からの「歩引き」はあくまで先方理由で、過去の商慣習がそのまま残っているとしか思えない。廃止に向けての具体的なアラインメントは行っておらず、現状では見直しは立っていない。決済の状況は、販売先からは現金60%、手形40%、サ付は60日以内30%、90日以内60%、120日以内7%、121日以上3%。仕入先に対しては月末締め、翌月末払いで現金40%、手形60%、サ付は90日で行っている。「自主行動計画」については理解しており、生産性・付加価値向上に向け自社製造工場内での資材ロス軽減を意識づけ、数値化することで成果を見やすくしている。BCPの策定はできておらず、自社工場を基本とする当社としては大きな課題だと認識している。CSRの取組は、生産拠点としてISO 14001-FSC認証取得や、OEKO-TEX製品の扱いやFAIR TRADEの取組等を行っている。取り扱い商材については特に環境対策品の販促活動を積極的にしている。コロナ問題では、テレワークを導入し現在も継続している。業績面では、主な顧客であるアパレルやリテールの売り上げが最悪な状況で、その影響を受け大幅に割れている状況。</p>	<p>「基本契約書」は、販売先、仕入先共に全取引先口座数の5%程度と締結。新規大口取引先に関しては締結するよう働きかけている。既存取引先とは過去の実績から必要性を感じていないのが現状である。「発注書」は自社システムから強制的に発行される仕組みになっており、100%発行している。販売先からも基本的に全て発行されているが、ぐまれに追加発注や細かな対応分として発行されていない場合はあると思われる。また、定型の「発注書」を持たない先に対しては、自社で作成したフォーマットを利用して発注してもらっている。「歩引き」について、仕入先に対しては全廃している。販売先からの「歩引き」も減少傾向にあり、その数は全体の2.5%、50社程度となった。「歩引き」を行っている理由については詳細が分からず、過去の商慣習がそのまま残っているとしか思えない。決済の状況は、販売先からは現金60%、手形40%で、そのサ付は60日以内30%、90日以内60%、120日以内6%、121日以上4%で、最長手形サ付は150日である。仕入先に対しては月末締め、翌月末払いで現金40%、手形60%、サ付は90日で行っている。「自主行動計画」については理解している。CSRの取組は、環境対策としてプラスチック商品燃焼処分時に発生するCO2を大幅に削減できる商材の販売に注力している。その他、生産拠点としてISO 14001-FSC認証を国内外ともに取得。また、OEKO-TEX製品の扱いやFAIR TRADEの取組等を行っている。</p>
38	ナグニス株式会社	<p>「基本契約書」の締結は、主要販売先とは締結しているが、副資材の場合、海外現地決済が多いため締結率は5%程度である。仕入先とは概ね締結済だが、スポット先または少額取引先とは締結していない。「発注書」の発行状況は、販売先・仕入先ともに100%発行されている。「歩引き」取引については仕入先には行っていない。販売先では取引先の改善が進んでおらず、1%程度残っているが、これまでの取組の効果もあり、傾向としては確実に減ってきている。決済の状況は、販売先からは現金60%、手形10%、電子決済30%。仕入先に対しては現金65%、期日指定現金35%で昨年同様。最長手形サ付は販売先150日、仕入先120日。CSRへの取組は、SEDEXをベースとして環境・人権・倫理への取組、自社で独自に定めたサステナブル宣言とチャレンジの枠組み等、サステナブル推進室を中心に継続して取り組んでいる。「自主行動計画」については、研修時に下請法を含め営業、商品部をメインに指導している。働き方改革については東京オリンピック開催に向け、東京店では早くテレワークを取り入れていたためスムーズに対応できた。コロナ問題では、在宅勤務を余儀なくされたため、専用伝票や手書き伝票を指定される先に対し印刷物の発行が出来ないことが影響し、それらの処理のため緊急事態宣言中も出勤しなければならぬ事態が発生した。</p>	<p>「基本契約書」の締結は、主要販売先とは締結しているが、取引先口座数が多いため締結率は5%程度である。少額決済や決済頻度の低い取引先との締結は行わない場合がある。仕入れ先との間では70%が締結済だが、スポット先または少額取引先とは締結していない。「発注書」の発行状況は、販売先・仕入先ともに100%発行されている。「歩引き」取引については仕入れ先には行っていない。販売先では全体の1%程度がまだ残っているが、これまでの取組の効果もあり、傾向としては確実に減ってきている。「歩引き」取引が残っている先からは、社長の意向や社内の決まりで変えられないと言われていて、廃止要請に対して交渉は進展していない。決済の状況は、販売先からは現金60%、手形10%、電子決済30%で昨年同様。仕入先に対しては現金65%で、残り35%はオリックスのインターネット支払システムを利用して支払っている。CSRへの取組は、SEDEXに入会し、本年度より本社にサステナブル推進室を設置、これをベースとして環境・人権・倫理への取組、自社で独自に定めたサステナブル宣言とチャレンジの枠組み、ISO14001の取得等、本格的な取組を始めた。また、自主行動計画については、取引における法令遵守に伴い、関係部署に社内通知により情報共有を図っている。販売先からの取引条件が法令遵守されていない場合は条件の見直しを要請しており、現在はほとんど改善されている。また、仕入先に対しては法令遵守を徹底しており、問題は発生していない。</p>
39	株式会社フクイ	<p>「基本契約書」の締結について、販売先では主要アパレル企業とのみ締結している。主体者であるアパレル企業からの指示で販売先の縫製工場等が変わる場合がある副資材ビジネスの特性から、販売先すべてを自社で管理することは難しく、その状況下での「基本契約書」の締結には無理がある。ただし補完的に自社フォームの取引申請書を用いて取引条件等については確認している。仕入れ先とは80%の締結率。「発注書」は全て発行している。販売先からは50%程度の発行状況だが、口頭発注などに対してはメールで確認を代替している場合もある。「歩引き」取引については、販売先、仕入先ともに全廃している。決済の状況は、販売先からは現金70%、手形15%、電子債権15%。手形のサ付は90日以内80%、120日以内20%。仕入れ先へは、現金50%、手形10%、電子債権40%。手形のサ付は90日以内100%である。「自主行動計画」については、部長レベルでの理解と共有を行い、社内での実施に向けた推進活動を策定中。CSRについては、持続可能な生産と消費に貢献するために、環境配慮型の商材の開発・提案を推進している。また、安心・安全な副資材を提供するために、独自の品質保証システムを運用し、調達から納品までの流れを管理している。その他、ケアラベルや下げ札の表示に関する法令遵守や取引における関連法規の遵守を推進している。また、目が不自由な方の自立を支援する、触って色が分かるタグの普及活動を行っている。コロナ問題では、販売先の生産調整により売り上げが大幅に減少し、それに伴い仕入先への発注も減少した。また、一部販売先から価格の見直しも迫られている。働き方環境では、準備不足の状態でのテレワークを導入し、多少の混乱が生じた。現在も生産性と効率を上げるべく整備中。</p>	<p>「基本契約書」の締結は従前通り、主要アパレル企業とのみ締結している。主体者であるアパレル企業からの指示で販売先の縫製工場等が変わる場合がある副資材ビジネスの特性から、販売先すべてを自社で管理することは難しく、その状況下での「基本契約書」の締結には無理がある。ただし補完的に、契約書ではないが自社フォームの取引申請書を用いて取引条件等については確認するようになっている。「発注書」は全て発行している。販売先からは80%程度の発行状況だが、口頭発注などに対してはメールで確認を代替している場合もある。「歩引き」取引については、販売先、仕入先ともにすでに全廃している。決済方法については、電子記録債権を導入してから3年が経過。現状、仕入れ先には現金50%、手形10%、電子債権40%で手形のサ付はすべて90日以内。販売先からは、現金70%、手形20%、電子債権10%で、手形のサ付は90日以内80%、120日以内20%である。「自主行動計画」については、社内での実施に向け、まずは部長レベルでの理解と共有を行う機会を設け、推進活動に繋げていく考え。CSRについては、持続可能な生産と消費に貢献するために、マイクロプラスチック汚染対策製品の使用や、石油化学製品のリサイクルの推進している。また、安心・安全な副資材を提供するために、独自の品質管理システムを運用し、調達から納品までの流れを管理している。その他、ケアラベルや下げ札の表示に関する法令遵守を推進。また、目が不自由な方の自立を支援する、触って色が分かるタグの普及活動を行っている。</p>
40	九和繊維工業株式会社	<p>「基本契約書」は販売先とは8割、仕入先については9割の企業と締結している。未締結の企業は古からの取引先で、信頼関係が構築されているため締結の必要を感じていない。ただし、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。発注書は販売、仕入先とも100%発行または授受している。「歩引き」は販売先・仕入先とも数年前に全廃している。決済条件の構成比は販売先は現金75%、手形が25%でサ付は90日以内。90日以上のサ付は社内ルールでは認めない。支払いについては生地を除いて現金が95%で月末締め翌10日払い。手形は5%程度であるが、支払い金額が100万円を越えるときのみ発行。「自主行動計画」については継続課題として社内での浸透をはかっている。新型コロナウイルス対策としては、①テレワーク導入による業務体制の整備 ②部署・工場間、営業会議などにおいてZOOMによるミーティングの実施。③電話対応について、各自のスマホについては得意先、仕入先に連絡をする際、個人の電話番号ではなく会社の電話番号通知になる契約をし、個人に経費負担が発生せぬよう注意している。④勤務体制については、フレックス出勤を推奨し、出張は原則禁止。短時間勤務体制も敷いている。</p>	<p>「基本契約書」は販売先とは8割以上の企業と締結。仕入先については9割の企業と締結。販売先、仕入先とも「取引申請確認書」なしには取引できない。取引ルールについては「誓約書」を販売先と取り交わす場合もある。発注書は販売、仕入先とも全て発行または授受している。「歩引き」は販売先・仕入先とも数年前に全廃している。決済条件の構成比は販売先は現金80%、手形が20%でサ付は90日以内。90日以上のサ付は原則認めない(要交渉)。支払いについては生地を除いて現金が95%で20日締め翌10日払い。手形は5%程度。電子決済は今後増加させたい。「自主行動計画」については社内回覧をし、また折に触れての勉強会を通じて継続課題として浸透をはかっている。CSR活動については、東京都をはじめ、海外を含む各企業や学校が研修のため工場見学に来る際の支援を行っている。また専門学校からの研修生は積極的に受け入れている。</p>

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
41	クラレトレーディング株式会社	「基本契約書」の締結は販売先50%、仕入先60%程度。仕入先については加工委託先は概ね締結しているが、取引額が少額の場合未締結先がある。「発注書」は販売先仕入先とも100%受発行。「歩引き」は4年前に全廃した。決済方法、決済手段については販売先は売上高比で期日指定を含み現金40%、手形55%、電子債権5%の割合である。150日の長期サボについてのサボ短縮交渉は継続している。仕入先については、委託加工が大半で期日指定含み95%が現金。CSRについてはクラレグループとしては「優れた製品・サービスの提供を通じて経済的・社会的な価値を創造する。独自の技術を生かした事業により省資源、省エネルギー、環境保全、生活の質向上などの社会の課題解決に貢献する。」ことを旨としている。「自主行動計画」「社内コンプライアンス体制」については昨年と同様である。働き方改革については、業務効率化の指導、パソコンのオンオフ時間の調査等を行う事で、残業時間の短縮に繋がっている。以前から推進していたが、新型コロナウイルスの拡大に伴い、テレワークの導入やWeb会議の増加が加速した。	「基本契約書」は販売先、仕入先とも、昨年より増加している。発注書は販売先、仕入先とも全て受領または発行。「歩引き」は3年前に全廃した。決済方法、決済手段については販売先は現金4割、手形6割と昨年と比率の変更はない。長期サボの手形(150日)もあり、短縮の交渉は行っている。仕入先については、90日以内で徹底。「自主行動計画」については下請法遵守、働き方改革の実践など計画の内容と同様の実践活動を行っている。社内コンプライアンス体制に付いては、①コンプライアンスハンドブック配布②下請法等各種セミナーの開催③コンプライアンス研修の開催④ハラスメント全般についての研修など、頻繁に実施している。
42	東洋紡株式会社 (東洋紡STC株式会社)	「基本契約書」は売上高ベースで相手先フォームで販売先90%、スポット契約は相手先フォームで10%と締結。仕入先は100%締結。「発注書」は販売先仕入先とも100%発行。「歩引き」は販売先仕入先とも無し。決済条件については販売先は期日指定現金が昨年より増加して80%、手形は20%で手形の割合は更に減少している。手形サボは90日以内が50%、120日以内が50%の割合である。支払いについては月末締め翌月末現金の条件で30%が現金、70%が期日指定現金。「自主行動計画」については概ね理解している。BCPについては各事業部単位で実施している。新型コロナウイルス拡大は働く環境に対して大きく影響している。2月末から徐々に実施してはいたが、現在は基本的に申請の上全員がテレワークできるよう体制を整えた。(IPHONEの貸しおよびFAXのサーバー保存により自宅からも閲覧、送信可とした。会社FAXの紙出力はしない。緊急事態宣言解除後は、出勤率50%以下を目指す。7月まで不要不急の出張は禁止していた。新入社員を含め、集合研修は実施していない。今後の計画は不明な点が多く、販売状況は思われないが、作業服や病院むけユニフォームは堅調。	「基本契約書」は昨年と大きな違いはなし。売上高ベースで相手先フォームで販売先90%、相手先フォームで10%と締結。仕入先は100%締結。スポットの契約については「加工指図書」を持って契約書の代用。発注書は販売先、仕入先とも100%発行。「歩引き」は販売先、仕入先とも無し。決済条件については販売先は期日指定現金50~60%、手形40~50%で手形の割合は減少している。電子決済または現金決済に一本化する方向である。サボは90~120日に変更なし。支払いについては月末締め翌月末現金の条件で全て期日指定現金。「自主行動計画」については理解しており、特に「働き方改革」については働く環境を整え、法令遵守徹底、社内での運用の工夫やルールの徹底と仕事の効率化をはかっている。CSRについてはコンプライアンスの徹底、SDGsの浸透などCSR委員会ならびに各種委員会を立ち上げて推進している。また内部監査部が主体となって独占禁止法、下請法の徹底などの教育もすすめている。
43	東レ株式会社	「基本契約書」については売買、加工委託、製品寄託全ての取引先と締結している。「発注書」(注文書)は文書またはFAXで入手し、個別契約としている。大手商社などは、書面確認をせず、データ確認に基づくことがある。委託加工システムの利用先、オンラインのデータ交換先については、書面確認を廃止した。「歩引き」については販売先仕入先とも当初からなし。販売先とは、①金額構成比:現金・期日指定現金約28%、手形(無手形・ファクティング・電子記録債権を含む)約69%、相殺等約3%。②サボ:現金・期日指定現金の5割強が30日起、手形決済の約4割が90日起。仕入先は、原則は現金決済だが、買付・委託加工の一部で手形決済が残る(サボ30~90日)。「自主行動計画」については繊維事業本部内で以下を周知した。①2019年3月付、経産省「繊維産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」改訂。「取引ガイドライン第三版」策定、消費税率変更に関する留意事項(公取委)②2016年12月14日付け中小企業庁通達「下請け代金の支払い手段についての再々通知。CSRについては東レグループとして10項目のCSRガイドラインに基づいた計画的なCSR活動を推進中。大規模地震に対する事業継続計画(BCP)の整備・見直しを継続的に実施。新型コロナウイルス蔓延に伴い、以下実施中。①在宅勤務可能な業務に従事する従業員は、出来る限り在宅業務を行い、社会全体の感染拡大リスク低減への貢献を心がける。②社内会議は、極力テレビ会議、Web会議等の代替策を講じ、集合会議の頻度、参加人数を絞り込む。③不急の出張は控え、テレビ会議やWeb会議等代替策を講じる。	「基本契約書」については売買、加工委託、製品寄託全ての取引先と締結している。「発注書」(注文書)は文書またはFAXで入手し、個別契約としている。大手商社などは、書面確認をせず、データ確認に基づくことがある。委託加工システム利用先とはオンラインのデータ交換。①金額構成比:現金・期日指定現金約20%、手形(無手形・ファクティング・電子記録債権を含む)約63%、相殺等約17%。②サボ: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。仕入先は、原則は現金決済だが、買付・委託加工の一部で手形決済が残る(サボ30~90日)。「自主行動計画」については繊維関連部門会議において、骨子、策定に至る経緯をはじめ、改定の内容を説明している。加えて社内NET掲示板を通じて繊維事業本部全社員に周知している。CSRについては東レグループとして10項目のCSRガイドラインを独自に策定。それに基づいて計画的なCSR活動を推進。上記CSRガイドラインに沿って、3ヶ年の中期計画をCSRロードマップとして策定。項目毎に、具体的な活動目標を設定、推進責任者を定めて毎年進捗を定量的に管理している。
44	中伝毛織株式会社	「基本契約書」については商社経由で大半の販売を行っているため締結先の数は増加していない。仕入先とは全て締結している。「発注書」は販売先は書面で95%メールが5%で全て発行。仕入先も100%発行している。「歩引き」は販売先仕入先ともなし。新規からの「歩引き」要望はすべてお断り。決済条件については昨年と変更なく、販売先については現金(工賃)1%、期日指定現金が45%(90日以下)、手形と電子決済はあわせて54%でサボは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%でサボは昨年より短縮されて全て90日以内となった。ESGは重視しており、コーポレートガバナンスについての講義等を適宜実施、コンプライアンスマニュアル(社訓)も整備している。またSDGsについても全社員に講義を行うとともにSDGs委員会を設置。「自主行動計画」はSCM推進協議会資料を用いて社内研修を実施。働き方改革については、残業時間の減少・フレックスタイムの導入・子育て支援・保育所等の子供を預ける支援など種々展開している。新型コロナウイルスの影響は大きく、納期の短縮依頼、支払いの猶予依頼、発注減量などの影響がある。対策としての勤務体制については、出勤ローテーションを組んで出勤日の調整を行っている。またリモート(Web会議)設備設置やオフィスの3密対策も強化している。	「基本契約書」の締結状況は昨年と大きな変化はなく、販売先については30社、仕入先とは相手先フォームで100%(約30社)と締結済み。工賃先とは当方のフォームで100%締結済み。新規先は増えているが商社経由なので基本契約書の締結の必要はない。「発注書」は販売先は書面で95%、仕入先は全て発行、口頭による発注は禁止だがメールはOK。追加発注については再発行しない場合もある。「歩引き」は販売先、仕入先ともなし。新規先で「歩引き」の要望があった場合は歩引き廃止協力依頼状を見てお断りしている。決済条件については販売先については現金1%、期日指定現金が45%(サボ60~90日)、手形と電子決済はあわせて54%でサボは90日。支払いについては昨年と変わらず、現金1%(工賃)、期日指定現金15%、手形と電子決済をあわせて84%でサボはほぼ90日以内である。「自主行動計画」は内容に該当することを実践し、社内浸透に努めている。CSRの推進については積極的に機会をみて取り組んでいる。特にSDGsについては展示会でのメインテーマと位置付けて訴求を強化している。
45	日本毛織株式会社	社内ルール上基本契約無しでの取引は不可としていることもあり、「基本契約書」は販売先仕入先共に100%自社フォームで締結。「発注書」も販売先仕入先と全て授受発行している。「歩引き」は販売先仕入先ともなし。「歩引き」は社内ルール上不可。決済条件については、販売先は売上高比で期日指定現金が20%、手形は80%でサボは60日以内が100%。支払いについては月末締め翌月末未払いの条件で現金50%、手形20%(サボ90日)、電子決済30%(サボ90日)である。「自主行動計画」については概ね理解しているがあまり社内浸透していない。CSR活動は重視しており、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。また、ESG活動についてもCO2排出量削減、環境負荷軽減については厳しく実施している。新型コロナ拡大の影響としては、緊急事態宣言後、テレワークを拡大した。出社は管理職は原則出社だが、一般社員は週2日出社のシフトを実施中。出張は基本的に自粛。リモート会議を全国の営業所との間で実施。ただし商談については対面を重視している。残業は減少した。	「基本契約書」は販売先、仕入先共に100%締結している。ただし販売先はユニフォーム事業については大手数社中心のため件数は多くない。社内ルール上基本契約無しでの取引は不可。「発注書」は販売先、仕入先とも全て発行している。「歩引き」は販売先については4年前に完全になくなり、仕入先は当初からなし。決済条件の比率は、販売先は期日指定現金が90%、手形20%(サボ120日)、電子決済については月末締め翌月末未払いの条件で現金50%、手形20%、電子決済30%でサボは90日である。「自主行動計画」については概ね理解しているがとりたてての浸透はかかっていない。ただし子会社のニッケテクススタイルでは下請法を意識する必要性から意識的に実践している。CSR活動については、平成16年から管理部が主体となって年1回、社内用「企業倫理ハンドブック」の読み合わせを行い、個人に署名(宣言)させてコンプライアンスの浸透を図っている。9事業所、グループ7社はISO14001の認証取得、環境保全活動を軸にCSR活動は積極的に取り組んでいる。

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
46	三菱ケミカル株式会社	「基本契約書」は、販売先仕入先ともに100%締結している。「発注書」についても販売先仕入先ともほぼ100%受領、発行している。「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（販売先仕入先とも）は当社では認められない。決済条件については、販売先からは現金30%、期日指定現金が65%、手形は5%でサハは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%で例年と変化はない。「自主行動計画」については当然の事項として、繊維事業部門に限定せず全社的に活動を行っている。とりわけコンプライアンス教育については重視して実施している。また、bluesign® 認証を取得したサステナビリティに配慮した素材を取引先に対して供給している。当社グループにおいても新型コロナウイルスの拡大は業務の仕組み、仕事の仕方にも大きな影響を与えており、現在全社的に勤務により異なるものの、可能な限りテレワークやリモートワークを推進している。	「基本契約書」は、販売先、仕入先あるいは委託加工先とは100%締結している。「発注書」についても販売、仕入先とも100%発行している。「歩引き」は販売先、仕入先とも以前からない。「発注書」なしでの取引や「歩引き」取引（販売、仕入先とも）は当社では認められない。決済条件についても大きな変化は無く、販売先からは現金30%、期日指定現金が65%、手形は5%でサハは3ヶ月。支払いについては現金30%、期日指定現金は下請先中心に70%である。CSRの進捗については、使用を控えるべき化学物質については使用していない。一方、森林認証を取得しているエコ素材などは積極的に使用している。「法令順守」（含む下請法関連）は当然実行すべき内容として、全社員対象にeラーニング等を活用するなどして、全社的に教育を推進している。
47	御幸毛織株式会社	「基本契約書」の締結率は販売先については60%、覚書で5%、仕入先は20%程度。販売先仕入先ともに単発の取引や短期間の一時的な取引先を除き、原則、部門単位でなく全社と締結する方針である。「発注書」については販売先仕入先ともほぼ100%発行。「歩引き」は販売先で関東・中部・関西で3社残っている。仕入先は全廃している。販売先への「歩引き」廃止要請は続けている。決済条件については販売先とは現金76%、期日指定現金が6%でサハ120日、手形は4%、電子債権14%。サハは90日以内14%、120日以内28%、121日以上58%。サハの短縮化は与信リスク対策上もあり継続的にすすめている。支払いについては現金が83%に減少、期日指定1%、電子債権16%。「自主行動計画」については、営業担当を通じてサハの短縮化を長期サハの得意先に対して働きかけるなど、取引適正化に向けた活動を継続的に推進している。CSRについては、法令および経済社会のルールを遵守し、社会に有用な商品、サービスを環境と安全性や個人情報・顧客情報の保護に十分配慮して開発、提供し、消費者・顧客の満足と信頼を獲得する活動を行っている。また違反事例の毎月教育およびCSR社内通報制度の整備等により社内コンプライアンス体制を構築している。新型コロナウイルスの影響は大きく、取引先からの発注数量減少もしくは発注の見送りが多数発生。テレワーク対応のためのインフラ整備、テレビ会議による商談（社内会議含む）、飛沫防止シールドの設置、等々を実施中である。	昨年4月のグループ会社との合併により「基本契約書」の締結率は販売先については、6割に減少。仕入先についても、外注加工先や輸入品、個人商店が増加したが、要請がない先が多いこともあり25%程度に減少した。合併したこともあり、販売先、仕入先とも口座数は大幅に増加した。「発注書」については販売先、仕入先ともほぼ100%発行。「歩引き」は2社に減った。2社の地域別内訳は関東1社・名岐1社。仕入先は全廃している。販売先への「歩引き」廃止要請は続けている。決済条件については販売先とは現金76%、期日指定現金が6%でサハ120日、手形は16%でサハは120日。電子決済2%でサハは90日である。債権の短縮化は与信リスク対策上もあり、すすめている。支払いについては昨年までは現金100%であったが、合併の影響で現金が83%に減少、期日指定1%、電子債権16%。「自主行動計画」については、回収サハが長期の得意先に対し、営業担当を通じてサハの短縮化を定期的に働きかけることで、取引適正化に向けた活動を推進している。また従来からコンプライアンスマニュアルの毎年配布・読み合わせや社内ネットワークでの違反事例の毎月教育およびCSR社内通報制度の整備等により社内コンプライアンス体制を構築している。豪州の羊毛原料・染料の仕入価格上昇分の販売価格への転嫁が課題。
48	ユニチカトレーディング株式会社	「基本契約書」について、販売先とは約7割、仕入先とは約8割締結している。未締結の先は、販売先・仕入先ともに先方都合による。「発注書」については、販売先から全て入手しており、仕入先へ全て発行している。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともに行っていない。決済条件について、販売先からの回収は現金4割、期日指定現金3割、手形・電子債権で3割。仕入先への支払は現金30%、期日指定現金55%、手形15%であり、「下請法」を遵守している。CSRについては独自に定めるユニチカ行動憲章・行動基準・地球環境憲章があり、具体的な取組として、半期に1回、各部門・グループ企業に当該行動基準に従った運営がなされたか否か、及び懸念される各種リスクについての報告書提出を義務付けている。「自主行動計画」は周知している。適正取引の推進・社内浸透のため、毎月実施される社内会議「与信審議会」や「コンプライアンス委員会」にて、営業部門から取引内容をヒアリングし、法令遵守の観点から確認・チェックしている。営業現場では定期的な営業部会・課会等にて必要に応じてユニチカ行動基準の読み合わせ等を行い社員の法令遵守の意識を高めている。働き方改革による影響は、新型コロナ禍の影響もあるが、フレックシブル制度や在宅勤務の活用が具体的に進展してきた。BCPの策定、BCMの実施について努めているが、新型コロナ禍への対応等まだまだ改善すべき点が多いと認識している。	販売先との「基本契約書」は約7割、仕入先との「基本契約書」は約8割締結している。販売先・仕入先ともに未締結の先があるのは先方理由による。「発注書」については、販売先からは全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともない。決済条件は昨年度からほぼ変化無く、販売先からの回収は、現金4割、期日指定現金3割、手形・電子債権で3割。仕入先への支払は現金45%、期日指定現金40%、手形15%で下請法は遵守している。「自主行動計画」は周知しており、①毎月実施される社内会議、与信審議会及びコンプライアンス委員会にて法令遵守の観点から事業・ビジネス内容を確認、チェックしている。②必要に応じて下請法や独占禁止法等に関して社内研修等を実施し、社員の法令遵守（コンプライアンス遵守）の意識を高めている。CSRについては独自に定めるCSR憲章・CSR活動目標の枠組みに基づき、半期に1回、各部門・グループ企業に当該行動基準に従った運営がなされたか否か、及び懸念される各種リスクについての報告書提出を義務付けている。
49	サイカイオーベックス株式会社	販売先とは「基本契約書」72%、「覚書」11%の割合で締結。染色加工事業はほぼ全て締結しているが、販売事業は5割のため、全体では7割と締結している。未締結先に対して契約締結を継続的に働きかけている。仕入先とは全体で5割程度の締結率。販売先と同様に未締結先に対して契約締結を推進中。「発注書」は販売先仕入先ともすべて発行。販売先からの「歩引き」は昨年の5社から3社に減少。減少の理由はインテリア関係で1社が取引が終了、水着関連関連1社が「歩引き」を廃止したためである。残りの3社は廃止が難しい状況であるが、廃止の要請は継続する。仕入先への「歩引き」は当初からなし。決済条件については、販売先とは現金50%、期日指定現金7%、手形8%、電子決済35%でサハ120日未満が55%で121日以上が45%。121日以上が多い理由は販売先の客先が長期決済であるための連鎖である。支払いについては現金50%（下請法の工賃）、期日指定現金1%、手形10%（サハ60～90日）、電子決済39%である。手形サハの比率は60日以内40%、90日以内30%、120日以内が30%。「自主行動計画」については管理職を中心にイントラネットでも周知徹底をはかっている。CSR活動についても常時周知。コンプライアンス手帳を社員に配布し、企業倫理、法令順守などに対する意識の徹底をはかっている。新型コロナ拡大に伴い、①東京・大阪営業所への時差出勤を開始 ②県外への出張制限 ③本社、東京・大阪営業所間のテレビ会議を実施 ④行動記録は完全にこる など様々な方策をとっている。	販売先とは「基本契約書」70%、「覚書」11%の割合で締結。内容としては染色加工事業は全て、販売事業は5割、全体で7割となっている。仕入先とは当方のフォームで全体で5割程度締結している。仕入れ、販売とも未締結先とは継続して締結交渉中。「発注書」は販売先、仕入先ともすべて発行。販売先からの「歩引き」は昨年の3社から5社に増えたが、増加の理由はインテリア関係で取引が復活したことによる。廃止の要請は継続していく。仕入先は当初からなし。決済条件については、販売先とは現金55%、期日指定現金13%、手形7%、電子決済25%でサハ120日未満が半数だが120日以上も半数である。支払いについては現金50%（下請法の工賃）、期日指定現金は1%、手形10%（サハ60～90日）、電子決済39%（サハ30～90日）である。「自主行動計画」については管理職を中心にイントラネットでも周知徹底をはかっている。CSR活動については、当社独自の「行動規範」「コンプライアンス規範」を制定。社内イントラネットでも常時周知。またコンプライアンス手帳を社員に配布し、企業倫理、法令順守などに対する意識の徹底をはかっている。推進体制としては、担当役員、専任部署、先任者を設置し、活動を推進している。

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
50	株式会社 フット	「基本契約書」は販売先仕入先ともに100%締結。「発注書」についても販売先仕入先ともすべて発行している。なお、仕入先は全て「フット」商事を通じて発行している。「歩引」はなお社残っているが撤廃に向けての交渉は継続している。仕入先に対しての「歩引」はない。決済条件については変更はなく販売先とは現金51%、期日指定現金30%、手形10%、電子決済9%でサハは90日が7割、120日が3割。支払は現金100%で翌月払い。グループ代表を含めた経営会議や各事業部の営業担当者行う営業会議などで必要な関連部署への周知及び教育を行っている。SCM推進協議会が開催するセミナーには継続的に参加派遣し、「取引改善について」の教育を受けている。「自主行動計画」については、各会議を通じて関連部署への周知及び教育を行っている。CSRについては最近ではSDGsを中心に活動を強化し、ステークホルダー対応にも注力している。新型コロナウイルスの影響は業務の方法に大きな影響を与えており、グループでの会議や取締役会などについてはリモートで会議を開くようになった。また一部の得意先との間でリモートの商談をするようになった。	「基本契約書」は販売先、仕入先ともに100%締結している。「発注書」についても販売先、仕入先ともすべて発行している。「歩引」は社残しているが撤廃に向けて交渉は継続している。「歩引」廃止宣言の効果はかなりあった。仕入先に対しての「歩引」はない。決済条件については販売先とは現金51%、期日指定現金30%、手形10%、電子決済9%でサハは90日が7割、120日が3割。数社125日が残っているが短縮を要請している。サハの短縮はさらに進めたい。支払は現金100%翌月払い。在庫については、生機で9ヶ月、完成品で3ヶ月を越えた製品は原則保管料をいただいているが、5年の長期未引き取りのものもあるなど業界としても課題が多いと考えている。改訂版ガイドラインの「最終引き取り期日」についての定義の浸透がまだ浅いと思う。「自主行動計画」については、経営会議や営業会議などで関連部署への周知及び教育を行っている。SCM推進協議会が開催するセミナーには積極的に派遣、参加している。CSRについてはESG対応、ステークホルダー対応には特に注力している。例えば自社託児所の開放、自治体や自治会が主催する催事への参加や寄付など。一方、省エネルギーの推進と化学物質の管理には多くの具体的な施策を打って推進している。
51	東海染工 株式会社	「基本契約書」は社内フォームで締結。主に販売先へは「加工取引条件表」として締結。「発注書」は原則締結しているが、見積発注書の形式で契約を締結している仕入先もある。委託契約で「委託加工依頼書(指図書)」で代用する場合もある。「歩引」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販売先は現金が40%、手形は30%でサハは90日～120日以内が100%、電子決済は30%でサハは60～90日でただし生地のみ。支払についてはほとんど染料・薬品等の商社向けで、未締め翌20日払い、現金が30%、電子決済70%。サハは60日以内が10%、120日以内が90%であるが、下請法に抵触しないよう取引先の規模に応じてサハの短縮を実施済み。現物の手形から電子記録債権への代替もすすめている。下請法に関してはこの法律に関わる問題のみの監査を財務課を中心に各国内事業所で実施。ESG、ISO、SDGs等の流れを受け環境対応型の設備を導入。地域自治体とは定期的に会合を持つなど地域環境(排水等)についての議論の場ももっている。BCP・BCMは具体的には作成していないが、ファイナンス面で手元資金の水準を決め、水準から不足している分については有事に備え調達する運用を昨年度から実施。新型コロナウイルスの影響は大きい。オーダーの減少・納期交渉の増加、テレワーク等でのコミュニケーション量の不足による若干の工場内滞留時間の増加などの問題が発生。テレワーク・Web会議・ワークシェア・業務の見える化など生産効率を高める機会が増えたことによる「働き方改革」など継続実施の方向である。	「基本契約書」は販売先、仕入先とも自社フォームで全て締結。「発注書」も全て発行。委託契約で「委託加工依頼書(指図書)」で代用する場合もある。合議メーカーはほとんど電子化(EDI)されている。「歩引」については当初から販売先、仕入先ともない。決済条件については例年と変更なし。販売先は期日指定現金が30%、手形は40%でサハは60～123日、電子決済は30%でサハは60～90日でただし生地のみ。支払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日超翌120日。販売、仕入れとも電子決済が増加の方向である。「自主行動計画」については今回の改訂については概ね理解しているが、社内での浸透はまだまだ足りていない。CSR全般については内部監査室が自社で作成した資料をもとに営業・購買・物流・労務管理全般を対象にとり組んでいる。今回のガイドライン改定項目に生地の染色加工の業務条件が追加された意義は大きい。ガイドラインは折に触れて営業活動の現場で学習を兼ねておおいに活用している。
52	イオンリテール 株式会社	「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すべての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」「金利引」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日払いになっており、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、期日指定現金4割、手形1割となっている。手形のサハは60日以内93%、90日以内7%となっている。適正取引の推進のため、コンプライアンスやISOへの取組み、個人情報保護等。また、「自主行動計画」について、1年に1回必ず研修によって社内浸透を図っている。CSRの取り組みとしては、イオンの基本理念として、地域、平和、人間を尊重する経営に基づいて、脱炭素ビジョン、持続可能な調達原則、サステナビリティ基本方針などを策定し、具体的に進めている。環境配慮については、植樹活動を継続的に実施しており、社会貢献としては、黄色いシートキャンペーンなどで地域社会への貢献に取り組んでいる。衣料の分野ではオーガニックコットン、リサイクルポリエステルなどの開発商品に取り組み、包装資材や付属についても、プラスチックの削減やバイオ素材に切り替えを進めている。お買物袋も有料化し、CO2削減を目指している。環境配慮型ブランドの「SELF+SERVICE」では、衣料品回収やカーボンオフセットにも取り組んでいる。新型コロナの影響で、本社や各事務所勤務者にはテレワークが導入されている。取引先様や関係部署との商談・会議についても、リモートでの開催が原則となっている。取引においては取引先様で社廃業や民事再生手続を進める企業があり、その対応が必要となった。	「基本契約書」は自社フォームですべての仕入先と締結済みである。「基本契約書」の締結が取引開始の前提条件となり締結なしでは取引口座も開設できない仕組みとなっている。「発注書」はすべての仕入先に対して発行している。「歩引」は衣料品部門では全廃済である。仕入先への支払いは仕入れ構成比で電子決済が一番高く半数を超え、期日指定現金、手形の順になっている。電子決済が増加の傾向にある。公正な取引及び知財業務上の違反行為発生を未然に防ぐとともに、実務者の疑問点や不安をなくすことを目的に、イオンリテール側をはじめ、全国のグループ企業各社の商品担当、営業担当、総務業務担当の役員から担当者までを対象に知識を深める「現職強化セミナー」を開催している。主な内容は下請法、消費税特措法、景表法、知的財産権、など主な法令の解説、個別相談会である。製造過程にも社会的責任を果たすべきと考え、「イオンサプライヤーCoC(取引行動規範)」を設けて、サプライヤー(製造委託先)へ遵守を要請している。
53	株式会社 フット	「基本契約書」はすべての仕入先と自社のフォームにて締結。契約書がないと取引ができない。「発注書」も仕入先に対して自社の仕組みからすべて発行している。「歩引」「金利引」の取引は仕入先に対しては一切おこなっていない。仕入先への支払いは現金100%で毎月15日締め、翌5日払い。公正で透明な取引を行うために、eラーニングを使って独禁法、下請法、景表法、薬事法、などの内容を毎年仕入担当者のみならず他社員に対しても実施している。適正に取引が行われているかを確認するために監査室が「発注書」等の関連書類をチェックし健全な取引を確保している。CSRの取組については昨年セブン&アイグループで公表した環境宣言「GREEN CHALLENGE 2050」に基づき、全従業員が一丸となり、お客様、お取引先様、地域社会と連携して課題解決を図っている。社会的な影響の大きい4つのテーマ 1. CO2排出量削減 2. プラスチック対策 3. 食品ロス・食品リサイクル対策 4. 持続可能な調達 を特定し、定量的な目標を定めて2030年という近い将来、2050年という次世代社会での使命や責務を具体的に提示している。具体的な一例としては、店頭で回収したペットボトルを一部使用した機能インナーなど。新型コロナの影響としては、政府の要請に基づいてテレワークを推進している。また、リスクヘッジのために2チームの勤務体制を確立している。	仕入先の間では「基本契約書」は100%締結。また、「発注書」も100%発行している。いずれの場合も販売先は消費者だから不要。「歩引」や「金利引」といった取引は行っていない。仕入れ先への支払いは期日指定現金100%で、毎月15日締め、翌5日払い。以前より公正で透明な取引の確保を重視しており、関係法令やルールを守り健全な商習慣に従い適正な条件のもと取引を行っている。また、公正取引を確保する仕組みとして社内に「FT委員会」を設置し、社内に対して法令等の改正がされる度に内容を見直した情報を発信している。CSRへの取組については、社是とその実現のために取るべき「企業行動指針」に基づき、本年4月セブン&アイグループの環境宣言「GREEN CHALLENGE 2050」を定め、全てのステークホルダーと共に「豊かで持続可能な社会」の実現に向けた取り組みを表明、グループ横断で推進している。具体的な取り組み内容は 1. CO2の排出量削減 2. プラスチック対策 3. 食品ロス・食品リサイクル対策 4. 持続可能な調達で、それぞれ2030年の目標、2050年の目指す姿を提示し、取り組んでいる。

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
54	株式会社 丸井グループ	「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。3か月間の一時的な取引を行う場合は「差入書」で対応している。社内規定や内部統制規定により、契約書の締結が無い取引先との取引は不可となっている。「発注書」は、すべての発注に際し発行している。内部統制の規定により、発注はオーダーシートの作成を上位職者による確認を義務付けており、お取引先には上位職者の押印後PDFデータにて発注を送付している。過去から「歩引き」は行っていない。また、結果として「歩引き」と認識される行為（一定料率や金額で原価を差し引くこと）を行わないよう、上位職者による「発注書」の事前確認を行っている。仕入先への支払いはすべて現金で、20日締め翌月10日払いとなっている。「自主行動計画」は認識しており、必要な部署においての共有や理解は行われている。半期に一度公正な取引に関する研修があり、独禁法、下請法、景表法等を学習する。CSRの取り組みとして、丸井グループは、お客さまの「しあわせ」をすべてのステークホルダーと共に創る「共創経営」をすすめている。4つの重要なテーマの一つ「エコロジカル・インクルージョン」で、「マルイグループ調達方針」に則り責任のある調達を進めていく。CSR調達の流れはアンケート→アンケート分析→現地ミーティング→フィードバック→フィードバック回答→改善活動である。新型コロナウイルスの影響として、テレワークの実施。新型コロナウイルス以前より実施の為、とくに混乱もない。	仕入先である取引先のすべてに「基本契約書」を締結している。社内規定や内部統制規定により、契約書の締結が無い取引先との取引は不可となっている。継続取引を前提とする場合は「基本契約書」、3か月間の一時的な取引を行う場合は「差入書」で対応している。「発注書」（社内ではオーダーシートと呼称）は、全ての取引先と全ての発注に際し発行している。内部統制の規定により、発注はオーダーシートの作成を上位職者による確認を義務付けており、紙ベースで作成して上位職者による承認を受け、取引先にはPDFデータで発注する。過去から「歩引き」を行っていない。また、結果として「歩引き」と認識される行為（一定料率や金額で原価を差し引くこと）を行わないよう、上位職者による発注書の事前確認を行っている。仕入先への支払いはすべて現金で、20日締め、翌月10日払いとなっている。「自主行動計画」は認識しており、必要な部署においての共有や理解は行われている。CSRはサステナビリティ部、ESG推進部にて取り組んでいる。PB生産部門はグループ調達方針に基づいてサステナビリティ部と2-3か月1回程度のミーティングを持っている。PB生産部門ではお取引先さま説明会を行い、セルパチェック、現地ミーティング、フィードバック、改善を行っている。
55	株式会社 そごう西武	「基本契約書」について、販売先とは約8割締結している。約2割の未締結先との未締結の理由は販売先の要望によるもの。仕入先とは全て締結している。販売先からの「発注書」は全て入手しており、仕入先への「発注書」は全て発行している。販売先・仕入先ともに「歩引き」取引は以前からしていない。決済条件について、販売先からの回収は現金が約8割、期日指定現金・手形・電子債権で約2割。仕入先への支払は全て現金である。CSRの具体的な取組として次のようなものがある。①環境商品の選定と提案、②スマートラッピングの推進（簡易包装）、③地球温暖化対策（電力使用量の削減など）、④省資源の推進、⑤ISO14001に基づく行動。「自主行動計画」は周知している。適正取引の推進と生産性・付加価値向上に向けて①eラーニングの活用、②個別面談実施による浸透度の確認、③定期的な社内研修の実施、等行っている。働き方改革としては、①時間外労働の削減、②新たなインフラの導入促進（テレビ会議等）、③出勤体制・勤務体制について、時差出勤・在宅勤務の積極的活用、等実施している。	主要販売先との「基本契約書」は約6割締結している。未締結先理由は顧客要望によるもの。仕入先との「基本契約書」は全て締結している。「発注書」は販売先からは基本全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」「金利引き」取引は以前から販売先・仕入先ともに存在しない。決済条件について、販売先からの回収は現金約8割、期日指定現金・手形・電子債権で約2割。仕入先への支払は全て現金。「自主行動計画」は周知しており、社内研修、eラーニング等で社内浸透を図っている。CSRについて、企業が独自に定めるCSR活動目標があり、「セブン&アイグループ」としての次のような重点課題がある。①高齢化・人口減少時代の社会インフラの提供、②商品や店舗を通じた安全・安心の提供、③商品、原材料、エネルギーのムダのない利用、④社内内外の女性、若者、高齢者の活躍支援、⑤お客様、お取引先を巻き込んだエンシカルな社会づくりと資源の持続可能性向上。
56	株式会社 大丸松坂屋百貨店	「基本契約書」は口座開設時の必須条件になっており、販売先・仕入先ともに全て締結している。「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」「金利引き」取引は販売先・仕入先ともに無い。決済条件について、昨年同様、販売先からの回収はほぼ全て現金、仕入先への支払は全て現金である。CSRについて、JFRグループの一員として、グループサステナビリティ方針のもとESG経営を推進し、地球環境の保全と社会課題の解決に向けて挑戦している。本業を活かし社会課題の解決を図るため特定された「5つのマテリアリティ（重要課題）」への取り組みを中心に、事業者として店舗として様々な施策を進めている。具体的な取り組みとして、①低炭素社会への貢献：再生可能エネルギーへの切替、ペーパーレス化の推進等、②サプライチェーン全体のマネジメント：JFR行動原則・お取引先様行動原則の策定等、③地域社会との共生：街づくりの推進、地産地消の拡大等、④ダイバーシティの推進：女性の活躍に向けた取り組み（子育て復帰者への短時間勤務制度整備等）、シニアの活躍推進等、⑤ワークライフバランスの実現：育児休暇有給制度の導入、介護休暇制度の整備等。「自主行動計画」については周知している。新型コロナウイルスの影響としては、1.混雑時間を避けた時差出勤、2.テレワークの推進、3.会議体のオンライン会議の実施、面会（往訪・来訪）の必要最小限での実施、4.出張の原則禁止、等である。	「基本契約書」について、販売先とはほぼ全て締結しており、仕入先とは全て締結している。「基本契約書」は販売先・仕入先ともに口座開設時に必須となっている。「発注書」は販売先からは全て入手、仕入先へは全て発行している。販売先・仕入先ともに「歩引き」「金利引き」取引は無い。販売先からの回収はほぼ全て現金、仕入先への支払は全て現金で、昨年度から変わっていない。「自主行動計画」は周知しており、社内研修等おこなっている。ESGの取組については、JFRグループの一員としてグループサステナビリティ方針に基づき、環境や社会に配慮したESG経営を推進し、地球環境の保全と社会課題の解決に挑戦する。具体的には、優先して取り組む5つのマテリアリティ（重要課題）を特定して推進する。①低炭素社会への貢献、②サプライチェーン全体のマネジメント、③地域社会との共生、④ダイバーシティの推進、⑤ワークライフバランスの実現。サプライチェーン全体のマネジメントについては、「JFR行動原則」と「お取引先様行動原則」を策定し、説明会を実施していく。
57	株式会社 高島屋	「基本契約書」について、販売先とはほぼ全て締結しており、仕入先ともほぼ全て締結している。「発注書」は販売先からはほぼ全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」「金利引き」取引は販売先・仕入先ともに以前からしていない。決済条件について、販売先からの回収はほぼ全て現金であり、仕入先への支払もほぼ全て現金である。CSRについては、具体的な取組として、①日本環境設計と提携。古着を回収し再生ポリエステルにして新たな被服にする取組を行っている。②「地球環境への配慮」「まちづくり」「アクセサリー・ストレスフリーな商品・施設」「持続可能な商品・サービスの提供」「働きがいの創出」の5つをSDGsの重要テーマとして設定している。「自主行動計画」については周知しており、eラーニングにより適正取引の推進と生産性・付加価値向上に向けた「自主行動計画」の社内浸透を図っている。天災への事前対策としてBCPとしたものではないが、緊急時の心構え、対応マニュアル等はある。働き方改革、及び、新型コロナウイルスの影響として、リモートワークやシフト勤務が増え直接的なコミュニケーション量が減った。そのためノウハウの継承が課題になっている。また、顧客への訪問が困難なため新たな打合せ手法・提案手法が課題となっている。	「基本契約書」について、販売先とはほぼ全て締結しているが、既製品や取引額100万円未満で基本契約書まで締結されていない場合がある。但し、都度販売先と共通確認して進めている。仕入先とはオリジナル生産の場合全て締結しているが、販売先と同じ取引額100万円未満で契約書まで締結されていない場合がある。「発注書」は販売先からは全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」及び「金利引き」取引は以前からしていない。決済条件については、販売先からの回収はほぼ全て現金、仕入先への支払もほぼ全て現金である。「自主行動計画」については次のように社内浸透を図っている。①公正取引の教育を年数回実施、eラーニング、社内セミナーでの教育。②定期的な社内研修、及び職務、経営層等における定期的な教育実施。③コンプライアンス朝礼の定期開催、及びeラーニングの定期的実施。CSRについては、①在庫・サンプルの支払の徹底の方向で取り組んでいる。②SDGs含めて労働・生産・環境に取り組んでいる。③当社より提案する企画書にはデザイン企画に加え、3R（リユース、リサイクル、リデュース）の提案、及び、SDGsの推進・運用管理の提案を必ず付け加えている。特にケミカル/サイクル/リユース製品管理の推進・セキュリティ対応での管理媒体を提案している。

【産地・他】

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
58	A-3		<p>「基本契約書」は販売先では大手コンバーク、商社とは締結、中堅先とは一部締結している。小規模先とは締結していない。仕入先とは子機・整理屋・燃系屋など、すべてと締結している。「発注書」は販売先では大手からは入手している。電話発注だけで後から書面をもらうこともあるが、書面のないこともある。それで問題になったことはない。電話発注は2割くらい。メール等のやり取りもある。あいまいな受発注もまだある。100反から200反という発注。結局、200反の系を用意して100反織って、残りの系はちょっと持っていて、というのは今でもある。予定通りに売れないことも多いので、昔と違い今は商社も系をもっていないので、系を準備していないと追加はできない。仕入先とは個別の「発注書」(あるいは加工指図書)を発行している。以前は「歩引き」「歩積み」が十数件あったが、今は5-6件である。アパレルにセールスに行くとき、ブローカーと一緒にいくがそのブローカーが「歩引き」を行っている。決済方法については販売先からはファクタリングを含む現金が8割。(半分がファクタリング)。手形が残り2割でサ付が150日が多い。出荷日計算でみると平均195日になる。昔からの取引条件でお客様でもあるのでこちらからはサ付短縮は言いにくい。支払先にはほとんど現金で支払い、一部手形(120日サ付)で決済している。</p>
59	A-6		<p>「基本契約書」の締結、「発注書」に関する事、また「歩引き」について、昨年と比較して後退していることは無いが、大きな変化は無い。「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで1割程度締結している。締結の必要性は感じているので、今後締結を進めていく予定である。仕入先とは「発注書」で十分と考えているので締結していない。「発注書」は販売先からほぼ全部いただいている。仕入先に対してはすべて発行している。「歩引き」について販売先から5~6社程度残っていて増えることはないが、いまだに5%というところもある。ただ、そこは売上が減ってきているのであまり影響がない。当面は継続の予定。仕入先に対しては段階的に全廃した。決済方法については販売先については現金30%、手形70%でサ付は60~210日。210日は昔からの取引先である。手形の長い取引先に対して現金払いであればこの値段になるという交渉をしたが、やはり手形の方がよいということで現金にできなかった。仕入先に対しては現金95%、手形5%でサ付は90日。「自主行動計画」についてはおおよそ知っている。外国人技能実習生はいるが、工場で働いてくれる人がいないということで人材確保のためである。工場で働いてくれる人がいないということは、それは裏返すと工場に魅力がないということで、モノづくりに誇りを持てる環境にすれば人は集まると思う。魅力ある工場づくりをしていきたいと思っている。</p>
60	A-8		<p>「基本契約書」の締結状況や「発注書」の発行状況は昨年と変わっていない。「基本契約書」については、販売先と先方フォームにて約9割締結。外注先(生産委託先)とは約7割締結、その他は100%締結している。「発注書」は販売先・仕入先ともに100%発行している。「歩引き」についても状況が変わりなく、販売先は7社残っている。最も条件の悪い「歩引き」3%+「金利引き」2%の取引先とは継続して交渉中である。ただ、「歩引き」の交渉をしたくても昨今の業界の状況から、資金的な協力を仰ぐこともあり、条件のところまで話をできるような状況ではない。今年の秋冬物の商売はスタートが早かったが終わるのも早かった。例年だと10月ごろまで整理屋にねじ込むところだが、8月時点でウールの整理屋は空いてきている。利幅は小さいがTRの比重も上げ、春夏ものや海外向け(中国)輸出商材(商社通し)を生産している。日本での売り上げ減を海外向けでカバーするのが目的である。現在、生産は起伏が大きく、一時的に整理加工がピークに達するが、そうでない期間も多い。空いている時期に生産した商材を売っていく方策を考えなければならない。</p>
61	A-11		<p>「基本契約書」は仕入先、販売先とも大手とは締結している。中小の取引先とは個別発注書にて対応し契約書は締結していない。「発注書」は販売先からはほぼ100%いただいている。仕入先にはすべて加工依頼書等で発行している。「歩引き」は販売先では昔からの一部の小企業のみ残っている。中には、「歩引き」3%+販売協賛金3%で計6%というのがあり、去年「歩引き」はなくなったが、協賛金は残っている。また、昨年ある取引先から手形を現金にする、その分「歩引き」をする、という申し入れがあり、これが飲めなければ取引を辞める、と言われた。辞めれないのでその条件を飲んでる。取引を辞めるつもりでないと「歩引き」廃止は言えない。業界団体として「歩引き」廃止を言い続けていただきたい。決済に関しては販売先のメインが期日指定現金で半数以上を占め、120日~150日のサ付である。アパレルへの販売だと手形が多い。仕入先へは現金支払いにできた。大手のみ手形である。</p>

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
62	A-24		販売先について「基本契約書」を締結しているのは約3割で主に商社である。覚書はない。内容は先方の都合の良い内容が多い。「発注書」は指図書を含めてFAXまたはメールで100%受発行している。「歩引き」取引は販売先でかなり残っている。売上高に占める「歩引き」会社の比率は7割、会社数比でいえば3割に上っている。歩引率は売上額の1~3%程度であるが載せられた額は請求金額に乗せているので双方の管理作業が煩雑なだけである。仕入先に対してはない。決済条件はアパレルとは現金、生地問屋とは手形が多く、割合は現金80%、手形20%である。サイトは90日以上が多い。支払いについては、加工賃(現金):原料(手形)=7:3ぐらいの割合である。本来先方が負担すべき在庫の倉庫料が発生することもあるが、先方に請求することはない。商社は昔ほど機能していない。最近では在庫も持たない商社が多い。なお、資産の現金化を最近では意識している。「自主行動計画」の内容はあまり認識していなかった。今後は意識したい。CSRについては環境に対する配慮という点で、可能な範囲でオーガニック原料を使用するよう意識している。
63	A-25		「基本契約書」は全体の5割程度で主として大手販売先と締結している。仕入先(下請先)とは零細企業が多いため締結していない。「発注書」は100%発行している。「歩引き」取引は販売先で歩引率2%で2件残っているが、請求金額に乗せているので問題はない。割合は売上高の5%程度。「歩引き」については申し入れられて文句を言わない方にも問題がある。取引開始には取引条件として割り切る考えもある。仕入先(下請先)に対しての「歩引き」はない。「歩引き」は事故補償金という名目で堂々と積めばよい。決済条件はアパレルとは現金100%、支払いについても、加工賃として現金100%。手形は一切なし。全て現金の場合手続き上の問題は一切発生しないのは大きなメリットと感じている。締め日は販売先または仕入先(下請先)の条件に合わせて行っている。配送を含め、下請けの稼働率を上げることに注力し、下請けにはものづくり専念していただけるよう、基本的には全作業を代行するよう掛けている。「自主行動計画」は初めて聞いたが、手形の現金化を含め、結果的に内容の実践を行っているのではないかと。CSRについても特に意識的に行動しているわけではないが、下請けのゴミの処分など、ステークホルダーのサポートをすることで結果的に貢献していると思う。苦労した分だけ対価をいただける繊維産業になればよいと思っているが下請けが問題部分を被っている現実がある。
64	A-26		「基本契約書」は当社が創業以来100%締結している。「発注書」は100%受発行している。「歩引き」取引は販売先、仕入先とも当初からなし。そもそも「歩引き」の存在を知らなかった。決済条件は販売先、仕入先とも100%現金で、手形は無い。未締め翌月末受け取り、最低賃金上昇に対する対策や人手不足のため、従業員の確保に苦労している。地場産業として戦後の復興に寄与した繊維産業の未来については、新しい取り組みを如何に後継者の時代に開花させていくかが課題と感じている。
65	C-1	「基本契約書」の締結については昨年比で倍増し、現在販売先20社と締結している。自社フォームではないが、契約書の必要性は感じており、販売先から契約書の提示があった場合は適宜対応している。また、仕入先との締結も進み、現在4社と締結している。未締結の先とも受注書の発行を継続して行っており、そこで納期や支払条件等を確認、さらに個別の発注時に都度内容確認を行っており、特に支障はない。「発注書」については販売先、仕入先とも100%発行している。「歩引き」を行う先とは取引しないスタンスに変わりはない。「歩引き」については販売先、仕入先とも行っていない。決済状況については基本的に変わらず、販売先には月末締め翌月末現金払いを申し入れている。一部、現金払いは了承するものの期日指定現金になるケースや、90日手形が基本条件といった先もあり、現状は現金95%、期日指定現金4%、手形1%。仕入れ先については100%現金で支払っている。「自主行動計画」については昨年同様の理由から、毎日の朝礼等で話題に取り上げている。仕入先、協力工場に対しては常に適正取引に努め、原材料や工賃の値上げは出来る限り承諾している。業界の存続や人材確保のため、無理な値下げや納期交渉は行わないよう努めている。CSRの取組としては、遠州織物の技術継承およびPRのため、県内開催での催事や販売イベントへの参加、県内外の専門学校、高校、中学からの校外学習の受け入れ、また世界的にも希少なシャトル織機を日々メンテナンスし大事に使うと同時に扱うための技術継承を行っている。その他、地下水汲み上げ式の冷房設備やLED電気への切り替え等、環境に配慮した取り組みも行っている。コロナ問題での影響については、展示会の開催中止等で新規顧客の開拓が出来ていないことや、一部国内取引先から在庫反のオーダーキャンセルや進行段階での減産等があったが全体として大きな影響は出ていない。しかしながら11月以降は見通しが立たない状況。3月以降、一般消費者からマスク用生地の問い合わせが増加。6月初旬に夏マスクの販売を開始、その後も近隣のモールでの販売会に参加するなど、現在も継続中。9月以降、ECサイトでの生地販売を開始予定。	「基本契約書」の締結については、現在販売先10社と締結している。契約書の必要性は感じており、自社フォームの契約書のひな型作成には至っていない。販売先から契約書の提示があった場合、適宜対応している。仕入れ先について「基本契約書」は締結していないが、個別の発注時に内容について都度確認を行っていて、特に支障はない。未締結の先とは、以前より取り入れている受注書の発行を引き続き行っていて、そこで納期や支払条件等を確認している。「発注書」については、販売先、仕入先とも100%発行している。「歩引き」については、販売先、仕入先とも行っていない。「歩引き」を行う先とは取引しない、というスタンスは変わっていない。決済の状況について、販売先には月末締め翌月末払いの現金支払いを申し入れている。一部、現金払いは了承するものの期日指定現金になるケースがあって、現状は現金95%、期日指定現金5%。仕入れ先については、100%現金で支払っている。「自主行動計画」については、人材の確保、業績の向上、利益増につながっていくよう、毎日の朝礼等で話題に取り上げている。「報連相」や「5S」のチェック等も定期的に、効率的な生産ができるよう努めている。また、近隣への環境配慮として、騒音や電波遮断対策等を行い、さらに、近隣住民と接している窓をなくし、防音対策を講じた。

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
66	C-2	販売先・仕入先ともに「基本契約書」を締結している先は少ない。「発注書」は販売先、仕入先ともほぼ全て発行している。「歩引き」については、昨年同様昔からの取引先で2社程度残っている。仕入先への「歩引き」はない。販売先からの回収は100%現金。仕入先への支払は現金95%、手形5%。「自主行動計画」については理解しているが、上位下達の内容である。昔は浴衣着でも生産の標準化をはかるため1年かけて製造し、サプライチェーンを守っていたが、今は川下の納期から逆算して製作をせざるを得ないので難しい。新型コロナ禍では間接的な影響がある。売上は昨年比7割程度だが、生産は落ちていない。品種替えなどで対応している。仕入れは止めてないため在庫はたまっている。雇用助成金の申請はしていないが、休業支援金の申請は行った。マスク用素材は3月から生産開始し、4月～5月についてはフル稼働。現在は飽和状態となっているものの安定需要はある。オンラインショップでの販売も行っているが、専属をはりつける必要があるなど課題もある。新型コロナを含めて国、県、市、商工会議所などから来るアンケートがあまりに多く、枚数も多く書く気が起きない。回答に対してのフィードバックもない。	販売先・仕入先ともに「基本契約書」を締結している先はあまりない。「発注書」は販売先、仕入先ともほぼ全て発行している。「歩引き」取引については、昨年同様、金利分を差し引いて現金振込される(金利1.5～3%)先が付き合ひの長い先で2社程度残っている。仕入先への「歩引き」はしていない。販売先からの回収条件は100%現金。仕入先への支払条件は現金95%、手形5%で現金支払いが多い。「自主行動計画」については理解しているが、その中の「働き方改革」は拘り定規に守ればよいというものではなく、運用面で課題が多い。社内コンプライアンスについては特に意識して実施はしていない。繊維業界は流通の中間マージンが不公正・不透明である点について解決しなければ、特に縫製業に関しては、サプライチェーンがもたないと感じている。製造原価と管理費において、管理費部分の回収が難しい点が縫製業界の最大の問題。しかもその損失部分を把握しにくい点も問題。
67	C-4	「基本契約書」の締結状況は「覚書」とあわせて6割の企業と締結しており、比率は昨年と変わらず。仕入先は15%の締結率である。「発注書」は販売先、仕入先ともほぼ全て発行。「歩引き」取引は、アマール新規販売先で1社発生したが、販売価格に「歩引き」分を上乗せして対応している。仕入先はなし。決済条件は販売先とは現金50%、電子決済50%で手形は無くなった。仕入先への支払は全て現金。カタログに掲載されている商品は、販売先からは10年間の在庫確保を要求されることもあるが、3年分が限度である点についての理解は深めていただいた。「自主行動計画」は概ね理解している。新型コロナウイルス拡大の影響は極めて大きい。祭事や行事がなくなり、物販は壊滅的な状況である。新型コロナ禍をきっかけに業界10社のうち4位のメーカーが倒産し、2社が廃業した。後継者がいないのも原因のひとつ。働き方改革についてはリモートワークは行っていないが、7月まで週3日、8月末から4日稼働の状況。副業も認めている。7月以降受注が多少は回復しているものの、来期以降の販売については不透明な状況が続く。	販売先については「基本契約書」で25社、「覚書」で5社、合計30社のうち6割と締結しており、比率は昨年と変わらず。仕入先については3社と締結、合計20社のうち15%となる。規模の大きい販売先は契約書締結が口座開設の条件となっている場合が多い。「発注書」は販売先、仕入先ともほぼ全部発行。「歩引き」取引は、販売先、仕入先ともなし。決済条件は販売先は現金25%、期日指定5%、手形30%、電子決済40%。手形と電子決済の割合は90日中心。仕入先への支払は全て現金。「自主行動計画」は概ね理解している。従業員に対する働き方については配慮しているが、定時開始定時終了などは業態の実態に合っていない部分もあると感じている。仕入先の値上げ要請の動きを受けて、販売先に昨年値上げのお願いをしたところ最終的に2割程度の値上げを受け入れていただいた。お客様は壁装協会の加盟会社が多い。外国人労働者はまだ雇用したことはないが、将来は雇うかもしれない。カタログに掲載されている商品は、販売先からは時には10年間の在庫確保を要求されることもあるが、3年分が限度である点を継続して伝えている。
68	C-5	「基本契約書」については、販売先、仕入先とも大手の先とは締結している。未締結でも商取引がスポットではなく継続して長く続いているためお互いの信頼関係があり、今のところ困ったことは無く必要性を感じていない。「発注書」については、大手販売先からは発行されている。中小販売先は長期契約の際には文書がメールで記録に残している。その他スポット先はFAXでのオーダーのみ。仕入れ先についてのオーダーは口頭ではなく全てFAXで記録に残している。大手仕入先からは先方の個別契約書が届き捺印して返送している。「歩引き」については基本的にやっていないが、中小零細な販売先の場合、手形では与信リスクがあるため、こちらから「歩引き」を申し入れて現金払いに変えてもらうケースはある。その場合「歩引き」分は販売価格に転嫁しており問題はない。また、同様に仕入先からの申し入れで行うこともある。現状は利益率もよく、与信を考えると今の形がベスト。仕入先については先方からの申し入れがあれば廃止する。決済の状況は、販売先からは現金20%、期日指定現金30%、手形30%、電子債権20%で、手形サハは、60日以内10%、90日以内60%、120日以内30%。仕入れ先には30日以内の支払いで現金30%、手形70%で、手形サハは60日以内20%、90日以内80%である。適正取引を推進するため、「取引ガイドライン」を営業担当に配布し理解されている。今は生産者が激減し、一方的な要求に対しては断ることが可能で、理不尽な要求をする先とは取引をしない。CSRについては、社会貢献活動として行って来た地元地域の七夕祭りやイベントがコロナ問題で中止となり協賛が無くなり、地元小学校の工場見学等も未定。そのような中、地元小学校へ写真ニュースの掲示板を寄贈した。働き方改革では有給休暇の取得率を向上させた。コロナ関連では、密を避けるため従業員の食事時間を4割削減したが、暑い工場内でのマスク着用で熱中症は心配。また、一部の取引先との打ち合わせはZOOMを利用している。取引では、顧客の訪問が制限され新規の商売が減り、既存の先でもインバウンドが無くなり受注が激減した状況。	「基本契約書」については、販売先、仕入先とも大手の先とは締結している。未締結の先とは、基本的に商取引が継続して長く続いているためお互いの信頼関係があり、今のところ困ったことは無い。「発注書」については、大手販売先からは発行されている。中小販売先は長期契約の際には文書がメールで記録に残している。その他スポット先はFAXでのオーダーのみ。仕入れ先についてのオーダーは口頭ではなく全てFAXで記録に残している。大手仕入先からは先方の個別契約書が届き捺印して返送している。「歩引き」については基本的にやっていないが、中小零細な販売先の場合、手形では与信リスクがあるため、こちらから「歩引き」を申し入れて現金払いに変えてもらうケースはある。同様に仕入先からの申し入れで行うこともある。現状で「歩引き」を行っているのは販売先数社と仕入先の1社。当面は利益率もよく、このままで問題はないと考えている。決済の状況は、販売先からは現金15%、期日指定現金20%、手形60%、電子債権5%で、手形サハは、60日以内10%、90日以内50%、120日以内40%。仕入れ先には30日以内の支払いで現金30%、手形70%で、手形サハは60日以内10%、90日以内90%である。「自主行動計画」については、「取引ガイドライン」に沿って営業担当・経理担当と打ち合わせしている。CSRについては、社会貢献活動として地元地域の七夕祭りやイルミネーションへの協賛、地元小学校の工場見学の受け入れ、中学生の職場体験の受け入れ等。また、環境対策として、焼却炉の使用を停止してリサイクルを行うことや、太陽光パネルの設置、省エネタイプの機械を導入して職場環境の改善等に取り組んでいる。
69	C-6	「基本契約書」は覚書を含めれば販売先とはほぼ100%締結している。大手アマールとは相手先のフォーマットで締結している。仕入先とは締結していない。「発注書」は販売先からはほぼすべていただけており、仕入先からは「発注書」、加工依頼書はすべて発行している。「歩引き」は販売先からは社、生地輸出商社から1.8%されている。仕入先に対しては行っていない。決済に関しては販売先からは現金で、仕入先に対しては、未締め翌月末払いで現金で支払いをしている。「地球にやさしい」提案型テキスタイルメーカーとして、自然環境に配慮した生産を取り組み、働いている人達の人格を守りながらサステナビリティを行っている。休みの日に社員と近くの海岸でベトボルトなどのプラスチックごみを回収するボランティアもやっている。新型コロナの影響では当初納期で引き取れないので納期を遅らせたり来期に使用するという話や月末支払いを遅らせてもらえないかといった申し入れが数件発生した。通常、4、5月に行う21年春物の展示会が行えず7月になってしまい、進行スケジュールが遅れており、先行きが不安である。	「基本契約書」等の状況は昨年と変わっており、「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た。また、「歩引き」以外でも保管料やサンプル費用の負担、運賃の別請求等、相手先に要求すべき事項については申し入れて了承してもらっている。現状では「歩引き」される取引も無く、支払方法でも現金での支払いが増えてきていて、全体的におこな取引は少なくなってきた。産地の状況の中で当社が抱えている問題点として、加工場の不足が挙げられる。廃業等があり、加えて働き方改革の影響もあるのか、加工場で時間がかり納期的に詰まっている。特殊加工物では4月に投入した商材が7月末時点でまだ上がらず、8月末までずれこむといった状況である。

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
70	C-7		<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。海外の販売先が多いがそこはすべて締結している。仕入先とは糸に関しては契約を締結しているが、加工先とは締結していない。「発注書」に関しては販売先からの発行はほとんどないが、総合商社は「発注書」をいただいている。仕入先に対してはすべて発行している。「歩引き」に関しては販売先で1社残る。歩引き率は1%から金利引きも含めた5%までである。「歩引き」されている販売先は会社規模も小さく、あまり影響が大きいので、廃止の要請も行っておらず予定もない。仕入先に対しては「歩引き」は行ってない。決済に関しては販売先からは8割割が現金、残りは電子決済と手形で手形サイトは120日。仕入先とは現金が70%、手形は30%の割合で手形サイトは60日-90日。サステイナビリティとして環境への取組を行っているが、染色には水は不可欠なので、地下水を使用し、使用後浄化して排水するようにしている。H&M、ザラとかサステイナブルを売り物にしているのはBCIとかGOTSとかの認証をとって対応している。</p>
71	C-8		<p>「基本契約書」は販売先とは昨年は締結率は6%だが、今年は15%まで増えた。新規の取引の際に契約をするようにしている。仕入先とは半分くらい締結している。「発注書」に関しては販売先からすべて発行していただいており、仕入先に対してもすべて発行をしている。「歩引き」に関しては昨年と変わらず中小の販売先8社程度残っている。歩引き率は通常2~3%だが、5%と高いところがある。「歩引き」は上からの指示で、担当者ベースでは売値に5%乗せて運用している。事務処理上、間違えて通常値段で出したりしてしまうこともあり手数料がかかるのは変わらない。仕入先に対しては「歩引き」はない。決済に関して販売先からの支払いの90%は現金で、手形と電子決済も一部存在する。仕入先への支払いは90%が現金であるが、手形と電子決済も少しある。困ったこととしては、運送賃の値上げに対して、自社としては200万円程度の経費増となるので、値上げ要請をしたが、それでは価格が上昇し売れなくなるということで認めてくれない点である。</p>
72	C-9	<p>「基本契約書」は昨年同様販売先では相手先のフォームで75%の先と委託加工契約書として締結。先方の売上規模が小さい場合未締結もある。仕入先とは締結していない。「発注書」は販売、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く、生活雑貨関係で6社残っているが合計金額が10~20万円程度であることもあり問題なしと判断している。決済条件は販売先からは現金85%、未締め20日払いが多い。仕入先への現金支払い比率は新型コロナの影響で90%に上昇。手形は10%に減少。サイトは90日。「自主行動計画」は概ね理解している。新型コロナの影響は大きく、昨年売上高3割低下。インバウンドの影響については、大きなダメージはない。海外の需要は戻りつつある。勤務体制は、2月半ばから残業なし。3月~6月にかけては週休3日制、7月~9月末は週休4日制、テレワークは行ってない。これを機に来期から完全週休2日制移行への検討をしている。また、年間数千千万円の経費削減をすすめているが、コロナ禍はビジネススタイルの見直しの切っ掛けになる。販売先、仕入先からの大きな問題は発生していない。ただし、知り合い先ではコロナを機に自主廃業した先、もしくは廃業予定の企業が増えている。織物組合で既に3件発生している。後継者がいないのも原因。廃業されると困るためM&Aも進んでいる。当社にも数回声がかかった。</p>	<p>「基本契約書」は販売先では相手先のフォームで75%の先と委託加工契約書として締結している(当方は下請企業の立場)。未締結先は先方の売上規模が小さいため。仕入先とは締結していない。「発注書」は販売、仕入先とも概ね発行している。販売先では小売先の注文書を転用して代用している先が残っている。「歩引き」については繊維関係では無いが、生活雑貨関係で150社のうち6社、センター納品費用、情報処理に伴う送料負担金、情報処理費などの名目で引かれる場合もある。6社の「歩引き」合計金額は10~20万円程度であることもあり問題なしと判断している。なお、在庫に関しては保管料などで販売先の在庫を管理している分があり、問題と思っている。また、一部工賃の分割払いもある。決済条件は販売先からは現金85%、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。仕入先への現金支払い比率は70%程度で仕入額30万円までは現金払い。それ以上は20日締め翌10日清算90日手形としている。電子債権は行ってない。「自主行動計画」は以前説明会で聞いて概ね理解している。</p>
73	C-10	<p>「基本契約書」は販売先、仕入先とも締結していない。産元商社からは下請け委託分についての発注書をいただいている。電話受注メモ、メールによる受注は多く残る。「歩引き」については販売先、仕入先とも完全になくなった。「歩引き」は、業界から廃止すべきである。決済条件について販売先仕入先とも現金100%。どちらも原則未締め翌月末払い。直販と下請業務の比率は10年前の0対10から5対5に直販比率が増加している傾向であったが、コロナ禍の影響で下請受注がなくなったため直販比率は現時点では90%以上になっている。「自主行動計画」は理解しているが、生産性向上と付加価値向上には反比例している部分があると感じる。新型コロナ禍の影響は6月以降から徐々に始まった。下請の注文がほとんどなくなった。また産元商社には在庫が積みあがった状態。販売は年内から来3月迄は悪い状況が続いてみている。展示会にも出品していたが効果が小さいこともあり出品は減らしている。持続化給付金は申請している。一方でDX(デジタルトランスフォーメーション)などの進展を好機と捉え、助成金等の積極的活用による新たな投資も検討し、コロナ以降に備えている。</p>	<p>「基本契約書」は販売先(産元商社)、仕入先とも信頼関係が強いため締結する必要は感じていない。顧客のうち定期的に実需があるのは20件程度。産元商社から下請けとして委託される注文については必ず発注書をいただいているが、それ以外は電話受注メモ、メールによる受注が多い。「歩引き」については販売先、仕入先とも基本的にはないが、一部の販売先からは「歩引き」をのせてほしいとの要望があるが、その分は請求金額に上乗せしている。「歩引き」は複雑なシステムで、裏金の温床になる可能性があり、業界から廃止すべきである。決済条件について販売、仕入れとも現金100%。どちらも原則未締め翌月末払い。個人事業者にとって手形は面倒なだけと思っている。採算の悪い仕事だけが発注される傾向が強まったため、直販と下請業務の比率は10年前の0対10から5対5ぐらいと直販比率が最近増加している。小ロットで付加価値の高い製品を作ることに重点を置いており、モチベーションをあげるべく、給与体系にも歩合制を取り入れている。なお、物作り支援・自立化支援などの助成金はできるだけ活用している。</p>
74	C-11		<p>「基本契約書」は販売先とは全体の15%程度締結している。仕入先とは現金の支払いが当たり前であったため特に契約の必要性を感じておらず、全体の15%程度の締結である。「発注書」に関しては販売先からは半分以上の発行、仕入先へも半分以上の発行となり、いずれも昨年より増えている。「歩引き」に関しては販売先からは9社残っており昨年より3社減った。京都、名古屋筋の呉服問屋がまだ残っているが、京都筋の売り上げは減少。仕入先への「歩引き」は全廃した。決済に関しては販売先の構成比は手形が60%、現金25%、電子決済10%、期日指定現金5%だが、電子決済が昨年より2社増えた。手形サイトは120-150日以上ある。呉服関係の京都筋の手形サイトが長い。交渉して1か月から45日は短縮したい。仕入先へは昨年と変わらず手形が50%、現金30%、期日指定現金20%となっている。「自主行動計画」は理解している。</p>

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
75	D-6	販売先については、「委託加工契約書」として相手先フォームで全て締結している。製品販売の場合は「基本契約書」がない場合が多い。仕入先とはほとんどが委託加工により原材料が支給されるため締結はしていない。「発注書」は販売、仕入先とも全て入手または発行している。「歩引き」については販売先、仕入先とも昔からない。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%でサ付は最大120日。支払いについては原材料購入の場合は現金30%、手形70%でサ付は60日以内。未締め翌30日または60日払い。「自主行動計画」は概ね理解している。新型コロナの影響は大きい。昨年8月あたりから冬物販売が減少しはじめた所に新型コロナ禍に突入。7月以降落ち込み幅は大きくなった。年末から来年の夏までは更に景気の落ち込みが進むのではないかと。紳士服用裏地の落ち込みは更に大きい。マスクは少しだけ製造。素材はポリエステル。食品用資材（ティーバッグ）は2割程度の落ち込みですんでいる。消費者は店舗において必要なものしか買わなくなった。発注キャンセルや納期遅延依頼はないが、かえてそれが仇となって在庫が積み上がり、景気回復が遅れることを懸念している。技能実習生（中国人）は増えないこともあり、そのまま在籍。一方人手不足が深刻な状況は続いている。特に日本人が集まらない。	
76	D-7		「基本契約書」は販売先、仕入先とも締結していない。商品は消化仕入れまたは委託販売形式が多く、取引上の信頼関係が堅固なのが締結していない理由であるが、与信上の問題がある点は認識している。「発注書」は「加工委託書」の形で100%発行している。「歩引き」は、販売先で数件残っているが販売金額に上乘せしているため問題はない。「歩引き」は事務処理に手数もかかり、意味がないが、取引上やむを得ず継続している。「歩引き」以外にも様々な値引きの商慣習が残っているが、しっかりとした商売を行っている先は「歩引き」の申し入れはない。決済条件については販売先、仕入先とも100%ほぼ現金であるが、1社だけ手形が残っており、サ付は150日。「自主行動計画」は聞いたことがある程度。CSR活動については少人数の会社でもあることから取り立てて行動は起こしていない。
77	D-8		「基本契約書」は販売先の8割の先と締結しているが、未締結先が2割程度残っている。仕入先に対しては締結していない先が多い。「発注書」は販売先では3割程度の会社から受領、仕入先には100%発行している。「歩引き」については「基本契約書」を締結していない先のうち、約90%が歩引きをしてくる。その中で6割は請求金額通りには支払ってこない。契約書をかわしている先でも7割ぐらゐは「歩引き」が残っている。「歩引き」以外にも「歩積み」や「協賛引き」「運賃引き」など様々な商慣習が残っている。「優越的地位の乱用」の実態は日常茶飯事に起きていると感じている。決済条件については販売先については85%が現金払いで、残りは手形払いである。手形のサ付は90から120日が20%、120日以内が80%で、最長210日がある。仕入先に対しては現金100%で、20日締め翌5日払い。「自主行動計画」は聞いたことがある程度。CSR活動については周囲の環境に配慮し、特に騒音問題の解決には積極的に取り組んでいる。社是、行動指針、挨拶の励行などについては朝礼で浸透をはかっている。
78	D-9		「基本契約書」は締結する商慣習がないため販売先とも仕入先とも締結していない。「発注書」は販売先からは発行いただいており、仕入先に対しては傘の骨はサイズがあるので「発注書」を発行している。傘の「でも」とは電話で発注。「発注書」は発行していない。「歩引き」は販売先で1社あり、仕入先にはない。決済に関しては販売先からはほぼ全部現金。仕入先へは手形から現金化するように進めてきており、整理屋1社以外は現金となった。「ほぐし織り」の工程の中で仮織りのあとに、シルクスクリーンで版画印刷して、柄を付ける工程がある。この版代は別途いただいており、廃棄する際には確認を取っている。だが、保管料はいただいていない。
79	D-10	「基本契約書」は販売先とも仕入先とも締結はしていない。以前より商売をしているのであえて締結をしていない。「発注書」はほとんどの販売先からは品番、数量、単価、納期等の項目が入った「発注書」をFAXにいただいている。仕入先に対しては、系の発注の際は間違っはいけないので書面にしてFAXしている。染等の加工に対しては指図書で対応している。「歩引き」に関しては販売先から現金「歩引き」で10社程度ある。販売先に月末に締めて請求書を送り、翌月末にお支払いいただくのが基本だが、その際に、1%～4%くらいの日数によって細かく計算して「歩引き」してるところもあれば一律で「歩引き」してくる先がある。手形での支払いでも7社程度「歩引き」がある。仕入先に対しては、10数年前に手形を現金払いにしたが、10万円以上の支払いの場合は1.5%の「歩引き」を行っている。書面にて覚書を交わしている。決済に関しては販売先からは半分くらいが現金で、残りは手形や期日指定現金である。手形サ付は120日が多い。仕入先にはほとんど現金で支払い、加工の2社だけ手形である。「自主行動計画」は知らなかった。新型コロナの影響で、販売先が倒産し、未回収の債権がかなり発生。また、発注のキャンセルも2件あり、仕入れた系の代金をいただいた。発注が大きく減ってきている状況で、社内の人員配置を調整しながら生産をしているが、厳しい状況である。	

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
80	D-11	<p>「基本契約書」は長年の信頼関係が強固につき、旧来の販売先仕入先とも締結していない。新規先、特に大手小売店とは締結している。「発注書」についても多くが委託販売のため販売先からは不要の取引形態。仕入先にはほぼ全て発行している。「歩引き」は慣習的に全ての販売先に残っている。仕入先に対しては、先方からの継続要請が強い先はやむを得ず継続している。決済方法は販売先、仕入先ともに概ね現金取引だが、販売先には手形でサイト180日が残っている。しかも内金払いである。「自主行動計画」の概要については知っている。CSRでは社員教育、特に店頭での教育を重視している。大切なのはお客さんを馬鹿にしない事。新型コロナ禍の影響は大きく、売り上げは大きく減少している。ホテルや体育館での展示会や即売会が開催出来なくなった影響が特に大きい。夏以降は徐々に回復している。インターネット販売も行っているが、常連には有効であるが新規顧客獲得は難しい。従業員は通常勤務であるが、工場は大幅に生産調整した。テレワークは課題も多いが、利点もある。交通費、場所代などの経費節約効果は大きい。新型コロナ禍を切っ掛けに問屋機能は以前にも増して弱まっている。特に与信、在庫、物流機能が弱まった。また、不当な高値販売などを行っていた昔からの個人業者は減少してきた。</p>	
81	D-12	<p>「基本契約書」は取引先とは締結していない。何十年もの信頼関係に基づき、書面化する必要性を感じない。ただし新規、特に大手とは締結している。「発注書」についても全てが委託販売のため不要の取引形態。そもそも発注という概念ではなく、取引先から商品の貸与依頼を電話やライン、Eメールで受け、委託伝票を発行しサインをもらう取引形態。仕入先には材料(糸)の支給をもって発注となる。「歩引き」は販売先からは件数で1割、売上高では4割残っている。仕入先にはなし。決済方法は販売先は一件だけ手形が残っているがあとは現金。仕入先は現金100%。「自主行動計画」ははじめて聞いたが、同内容のことは以前から実行している。新型コロナの影響は大きい。百貨店の催事が軒並み中止されたことも大きい。昨年比50~70%の売り上げ。5~6月は更に少なかった。従業員の半数には一時帰休してもらった。新型コロナ禍を切っ掛けに、ほぼ全てのお客様に手形から現金取引に変更してもらうよう申し入れている。</p>	
82	D-13	<p>「基本契約書」は販売先とは締結していないが、仕入先とは「売買契約書」として締結している。トラブルは発生していない。販売先は問屋2件で7割をしめる。「発注書」は、販売先、仕入先ともに100%受発行。「歩引き」は現金取引の販売先で2社程度あり。率は4%と2%。仕入先にはなし。決済方法は1件は現金100%、1件は現金50%、手形50%で月2回締め。手形をもらう先は1件だけ。新型コロナ禍で手形サイト90日から60日に短縮。販売額が減ったため手形の意味が薄れたため。「自主行動計画」の理解はしている。新型コロナ禍の影響は非常に大きい。受注生産のため影響は遅れてあらわれた。消費税値上げ後の昨年11月あたりから受注量は減少し始めていたものの、年明けから3月ぐらいまではまだ売上は前年比並であった。その後影響が顕著となり、4月以降は新規約定がほとんどなく、売上額は4月は前年比75%、5月30%、6月35%、7月30%、8月35%程度に減少した。9月以降は多少受注が増加してきている。発注された分は全て引きとってもらっているが、1社だけ引き取り期限を延ばされている先はある。定番品は流通段階での在庫が増加しているので、流通在庫が揃わないと売上げは戻らない。雇用調整助成金は申請した。従業員解雇はしない。流行が少ないのでアパレルよりは繊維物は安定しているが、フォーマル系が動かないので厳しい状況が続く。来年の見通しはまだたない。近辺では廃業している会社や個人も出てきた。インターネット販売はしている。マスク製造をきっかけに取引が開始されたケースもある。</p>	
83	D-14	<p>「基本契約書」は販売先で50%と締結している。数年前のSCM推進協議会のガイドライン説明を聞いてから新規取引先は締結するようになった。仕入先は材料が提供されるので締結する必要はなし。「発注書」は織り指示書(仕様)という形でいただく。納期、単価は後日決定。請求書は当方が発送し先方が金額を記入する。基本価格は凡そ決まっているが通知もなく単価を下げてくることもあるのは問題。「歩引き」は販売先仕入先ともなし。決済方法は販売先仕入先とも現金100%。手形を申し入れてくる先とは取引しない。「自主行動計画」は理解はしている。新型コロナの影響は大きい。汎用品の稼働率が3~5割程度に落ちた。汎用品の中のインバウンド向けが特にひどい。一方付加価値の高い特殊品は6~7割稼働にとどまっている。織機の稼働率は5~6割。引き取りは全てされているので在庫は無い。10名の従業員には一部休業していただいている。5月の稼働は50%程度。製品の出荷はしたものの、引き取り検査結果が宙に浮いていて支払いを受けていない案件が1社発生している。インターネット通販は行っていない。マスクは生産していない。周囲の廃業は現段階では目立っていないものの、個人事業主の中には持続化給付金で辛うじてつないでいるものも多く、今後が懸念される。</p>	

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
84	F-5		OEMを含む70社程度の販売先に対して「基本契約書」は52%、「覚書」は48%の先と締結している。あわせれば100%締結している。締結しない先とは原則として取引しない方針。「発注書」は、販売先からは100%いただいている。仕入先は、商社経由が多いが、90%発行している。未発行の10%は雑貨。「歩引き」は販売先で5社程度(10%)残っているが、金額が小さいこともあり、問題ないと思っている。仕入先は当初からなし。なお、協賛金などがかつてはあったが現在は消滅した。決済条件は販売先(商社、問屋)は期日指定現金が80%、手形(問屋筋)が14%、電子債権が6%で、手形のサインは60日以内が14%、90日以内が72%、120日以内が14%で長期手形は主に商社、問屋である。仕入先(委託加工先)は期日指定現金82%、手形は18%、ファクタリングは利用していない。期日指定現金は20日締め、翌10日払いが原則。「自主行動計画」は概ね理解、社内研修を実施しており、特に人権教育は重点的に実施している。CSR活動についてはステークホルダーに対しての活動を重視して取り組んでいる(地域の祭り、地産品などへの寄付、協賛、周辺の清掃、地位への還元セール実施など)。
85	F-6		販売先に対して「基本契約書」は売上対比で15%、「覚書」は83%締結している。なお、「基本契約書」と「覚書」の内容は大差なし。2%はスポット契約なので締結していない。仕入先は41%と締結。当初専門商社経由の取引で契約書は結んでいなかったが、メーカーとの直取引開始後、メーカーとは契約書を締結。「発注書」は、販売先からは99%いただいている。1%はメール受注。仕入先は100%発行。「歩引き」は販売先、仕入先ともなし。決済条件は販売先とは現金80%、手形は無し。ファクタリングは20%。サインは90日以内が100%。仕入先は20日締めで現金100%。「自主行動計画」は概ね理解している。実践例としては勤怠システム導入に伴う残業削減を行っている。時間管理の明確化と長時間労働の抑制に努め、現場と連携した残業ゼロベースでの生産計画を遂行した。CSR活動については①ISO14001に準じるKES環境マネジメントシステムスタンダードステップ2の取得②健康経営優良法人2019(中小規模法人部門)の認定、等。具体的活動事例としては(1)電力使用量の削減(2)廃棄物の削減(3)重油・ガス使用量の削減(4)エコ運転の推進(5)3Sの推進や(6)ラインケアハラスメント防止研修(7)定期健康診断受率100%達成、などを実施。結果として業務の効率化につながっている。
86	F-7	「基本契約書」は20%程度締結。当社はネット販売比率が40%を占める事と、零細個人企業が販売先に多い事が少ない理由。仕入先とは60%程度締結。全体の6割を占める原料仕入先とは締結している。染色と縫製は外注であり、未締結先が多い。「発注書」の発行も20%程度。「基本契約書」と同様、ネット直販やテレビショッピング販売割合が30%を超えるため「発注書」は少ない。卸からはFAX、電話が残っている。計画書・発注予定書面での対応での代用が4割。仕入先は100%発行している。「歩引き」は販売先、仕入先ともなし。決済方法は期日指定を含んで販売先は現金60%、手形40%。仕入先への支払いについては現金20%、手形80%で手形のサインは平均120日程度。「自主行動計画」は理解はしている程度。新型コロナの影響は大きい。当社はネット販売やホームページでの販売ルートの比重が比較的大きいため販売量減少幅は少ないと思う。テレワークは行っていない。CSRはあまり実施していないが、クラウドファンディングを通じての社会貢献活動を積極的に行っている。	
87	F-8	「基本契約書」は100%発行している。仕入先は「発注書」で代用しているため締結していない。仕入先は小さな個人企業が多いのが締結できていない理由。「発注書」は、販売先からは100%いただいている。仕入先には、50%程度発行している。「歩引き」は販売先で2社程度残っている。仕入先には60%残っている。理由は手形を現金払いに変更したことによる。決済方法は期日指定を含んで販売、仕入先ともに現金100%。手形はない。支払いについては20年前に手形を現金に変更した際、2~3%の手数料は引いている。支払いは月末〆翌月15日払い。「自主行動計画」は理解はしている。新型コロナ拡大の影響は大きい。アパレルルートでなく消費者に近い小売りルートに提案型で販売しているため新型コロナ禍による打撃は比較的少ない。流通業界においては、川下が閉店、川中休業、川上は人物金動かず。これから秋冬商戦においては新型コロナの第2波第3波の起こりえる状況である。テレワークはやっていない。繊維業界は生産性が低いのが問題。当社は外注システムの採用によりコストを低く抑えている。中国からの引き合いもあるが価格でおりあわない。中国の繊維会社はよく倒産する。以前韓国に進出したが、規模が小さく失敗したので撤退した。	

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
88	H-1		当社は100%委託加工で受注していて、販売先とは「委託加工契約書」を全て締結している。また、仕入先とも「基本契約書」は全て締結している。「発注書」の発行も販売先からは全て発行されているし、仕入先に対しても全て発行している。決済の状況は、販売先からは100%現金で支払われている、仕入先に対しても100%現金で支払っている。投入される商材の工賃については、全て交渉のうえ適正な工賃で受注している。現在の従業員数は150名で、うち技能実習生は31名受け入れている。技能実習生の平均年齢は40才で、全て中国からの受け入れである。技能実習生については労働基準法や最低賃金等、関連する法令遵守を徹底し、労働基準監督署やJISTCO、入管等のチェックも全てクリアしている。それ以外にも技能実習生専用の寮を2棟備えていて、職場環境だけではなく生活環境にも配慮している。また、全員に自転車を与え、休日には自由に買い物等に出かけている。技能実習生の受け入れについてはこれまでの取組が評価され、優良企業審査が通り、現状4名が優良対象者となり、受け入れ期間が3年から5年に延長できるようになった。また、受け入れ人員も倍の受け入れが可能になった。今後も人材確保が難しい中、貴重な戦力として受け入れていく。
89	H-2	「基本契約書」は販売先とは8割程度締結しているが、取引が小さな先とは契約書は締結していない。仕入先とは締結していない。「発注書」は販売先からはすべて発行していただいている。仕入先もすべて発行している。「歩引き」は取引条件として1社あったが、この1年間その条件の取引を行っていないので、実質はなかった。仕入先に対しては行っていない。決済に関しては販売先からはすべて現金で、仕入先に対してもすべて現金で支払っている。新型コロナウイルスの影響で、受注が激減した。通常、フォーマル関連で4割、一般衣料6割であったが、フォーマルはほとんど受注がなく、一般衣料も半分以下である。現状は医療用ガウン、マスクとわずかな一般衣料の生産となっている。医療用ガウンも生産数量があればなんとか採算が取れるが、10月以降の受注が今のところ見込めず今後のことが不安である。	「基本契約書」は販売先とは8割程度と締結している。取引が小さな先とは契約書は締結しない。仕入先とは締結していない。「発注書」は販売先からはすべて発行していただいている。仕入先もすべて発行している。「歩引き」は販売先とは1社ある。リボト商品の生産の場合、歩引き率は1%程度ではあるが、仕事の継続上やめてほしいとは言えない。一部プレス外注を行っている場合その外注先に「歩引き」分を値引くように言うのは悪いと思い、工場がその分を被るようになる。仕入先に対しては行っていない。決済に関しては販売先からはすべて現金で、仕入先に対してもすべて現金で支払っている。「自主行動計画」は聞いたことがある。
90	H-3	「基本契約書」はスポット取引を除けば、覚書を含めて販売先とはほぼ100%締結している。商社とは相手先のフォーマットで締結している。仕入先とも契約書や取引条件を記載した覚書にてほとんどすべて締結している。「発注書」は販売先からすべていただいている。仕入先にもすべて発行している。「歩引き」は販売先からは1社、2%されている。そこは200万円を超える支払いがある場合は支払い時にすべてを支払わず少なく支払って行く。来年度の春物からは受注を廃止する予定である。仕入先に対しては「歩引き」は廃止した。決済に関しては販売先からは現金で、仕入先に対しても月末締め翌月末払いの現金である。働き方改革では有給の消化を制度化したことで出勤率が高まり、余暇の利用も盛んに成り社内が明るくなった。取引上の課題としては相変わらず「発注書」の不備や支給原材料の遅れ及び原材料の不良が多いことである。また、発注側のアパレルの計画のずさんさや発注のずさんさによって振り回されている。工程分析を行って算出した加工賃を発注側に提示しても見えてくれない。当社は委託加工での受注が90%、自主企画の商品の販売が10%であったが、新型コロナウイルスの影響で、9月時点ではマスク企画等の自主企画が30%から35%、医療用ガウンなどの防護服が50%程度、残りがアパレルの委託加工となってきている。コロナ禍で通常受注が激減する中で、この医療用ガウンの縫製が引き続いて受注できる事が一番望ましい事である。現状では9月末までしか予定がない。政府は引き続きこの発注を続けて国内生産に振り替えて欲しい。この縫製工賃をオープンにして、中間業者のマーヅンをできるだけ抑えられる仕組みにしてほしい。そうでないと、国内アパレルの受注だけでは平準化生産が出来ない。人も育てられない。加工単価も上がらずしり賃経営を余儀なくさせられてしまう。	当社は委託加工での受注が90%、自主企画の商品の販売が10%で、自主企画での原副資材調達には100%自社調達である。委託加工での受注は100%純工。「基本契約書」については締結しておらず、覚書で代用している。「発注書」については100%発行されている。決済については、工賃は全て現金で支払われている。仕入先にも全て現金で支払っている。「歩引き」取引については発注者として1社に「歩引き」を行っていたが、今回の「取引ガイドライン」縫製業編の作成に参加したこともあり廃止を申し入れ、「歩引き」取引はなくなった。現在の従業員数は45名で、男性3名、女性42名。平均年齢は37才で、65才以上が2名。技能実習生は11名で、中国・カンボジア・ベトナム・モンゴルから受け入れている。経営上の最大の課題は人手不足で、技能実習生を受け入れない限り成り立たないのが現状。取引上のトラブルとしては、「発注書」の不備や支給原材料の納期遅れ、及び原材料不良によるところが多い。また、発注側のアパレルの計画のずさんさや発注のずさんさに振り回されるケースも多々ある。このままでは取引を継続すべきか判断せざるを得ない。ACCTシステムについては導入していないが、理由として発注者側がそれなりの対応を取らないと、加工賃の基準が設けられないため、ぜひ、発注側でも同システムの導入を検討し、お互いの理解のもと、協議して標準的な加工賃を決定するようにしていきたい。当社としては自社開発システムを導入しているため、あえて導入する必要がないのも理由の一つである。
91	H-4		「基本契約書」は委託加工基本契約書として顧客の40%と締結している。仕入先とは50%の先と締結している。主に加工依頼先と締結しているが、設備その他物品仕入先は都度見積書や「発注書」で代用することが多い。「発注書」は90%はいただいているが仕様書を修正して代用する先もある。商社は全て発行していただいているが、製品の納入先(商社が多い)との間に生産会社複数介在しているケース(「山越え」)がある点は問題と感じている。「歩引き」はかつてはあったが今は販売、仕入れとも無し。決済条件は販売・仕入れとも現金100%、トータルサイト60日以下の先のみと取引している。「自主行動計画」は理解しており、得意先との営業上その考え方は大切と思う。CSR活動については経営計画発表会で自社の経営理念や経営方針の読み合わせをしている。下請法に関しては当社より資本金の小さな先とのトラブルがあった際、下請け駆け込み寺に相談したところ、弁護士を紹介するだけで頼りにならなかった。公的機関はものづくりのプロセスをしっかり理解してほしいと思うことが多い。技能実習生は現地ですぐ受入れをし、日本人より高い賃金で活躍している。

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
92	H-5		販売先に対しては、貸し倒れ事故防止を目的として「基本契約書」は100%締結している。仕入先(副資材や糸)に対しては特に締結していないが、100%現金で20日~30日以内の支払いで未払いはなし。「発注書」は加工依頼書として販売先、仕入先ともほぼ100%発行している。「歩引き」については20年以上前から徐々に減って現在は無い。決済条件についても販売・仕入れとも概ね現金決済であるが、販売先の大手商社で一部90日手形が残っている。「自主行動計画」の内容は概ね理解しているが、その中で多く使われている「事前に協議して取り決める」という表現では、発注者が強い日本の取引構造の中では、発注者が納期・コスト・仕様最終決定権を持ち続けることになるため、修正が必要と思う。発注元が既決の利益計画を変えられないという理由から、当方からのコスト変更やスケジュール変更が生じた場合になかなか理解いただけなのが現状である。CSR活動については社員の意識改革をすすめ、さらに繊維業界の改善とイメージアップに繋がる活動には注力している。付加価値縫製の確立とACCTシステム活用による工賃の適正化を推進している。
93	H-6		販売先との「基本契約書」は約2割、販売先のフォームで締結しており、残り約8割は販売先からの締結要請がなく締結していない。仕入先との「基本契約書」は先方からの要請なく締結していない。販売先からの「発注書」はほぼ全て入手しているが、一部の先は単価(工賃等)未記入のものがある。仕入先(主に副資材メーカー)からは発注内容を記載した注文書を手入している。販売先からの「歩引き」取引は過去1社あったが、今年「歩引き」はなくなり現在は無い。仕入先への「歩引き」はしていない。販売先からの回収条件は全て期日指定現金。仕入先への支払条件は全て期日指定現金である。「自主行動計画」については周知している。社員へ縫製に関する技能検定(資格試験)取得を推奨しており、技術指導を行っている。会社(工場)としては最低賃金が上がると採算が取りづらくなるのが悩みである。CSRについては特に取り組んでいない。
94	H-7		販売先との「基本契約書」は8社中4社と販売先のフォームで締結済。他の4社からは締結の要請がなく締結していない。仕入先との「基本契約書」は締結していないが、支払条件等を明記した「覚書(仕入先フォーム)」は締結している。「発注書」は販売先からは全て入手している。仕入先(主に副資材メーカー)へは「発注書」は発行していないが、発注内容を記載した注文書を手入している。「歩引き」取引は販売先・仕入先とも無い。販売先からの回収条件は期日指定現金100%。出荷日から60日以内に回収している。仕入先への支払条件は期日指定現金100%である。「自主行動計画」については周知している。社員へ婦人子供服製造の技能検定(資格試験)取得を奨励しており、その指導を行っている。CSRについては特に取り組んでいない。
95	H-8		「基本契約書」は販売先とは売買契約書と製造委託契約の2種類あり、すべて交わしている。売買契約書の方が取引が多い。仕入先もすべて締結している。「発注書」は販売先からは売買契約、製造委託に関わらず、必ずいただいている。仕入先にもすべて発行している。「歩引き」は販売先も仕入先もない。決済については販売先からは現金、期日指定現金で50%、手形50%となっている。手形サイズは90日。仕入先への支払いは多くは現金だが、一部昔からの取引先で手形(サイズ90日)が残っている。「自主行動計画」は聞いたことがある。加工賃に関しては根拠を示して提出しているが、見積書を出す前に指値を言ってきて買いたきところがある。抑止する仕組みがないといけないと思う。販売先からCSR調達方針に関する書類が郵送されてきて、確認してサインするように依頼があった。
96	H-9	販売先との「基本契約書」は件数で約5割、取引額で約7割、締結している。仕入先(主に副資材メーカー)との「基本契約書」は締結していない。「発注書」については、販売先からはほぼ全て入手しており、仕入先へはほぼ全て発行している。「歩引き」取引については、販売先からの「歩引き」は無い。仕入先への「歩引き」は無いが、相手先からの要請による「金利引き」は一部ある。決済条件については、販売先からの回収は現金約8割、電子債権が約2割である。仕入先への支払はほぼ全て現金であり、手形は発行していない。CSRについては現状、特に取り組んでいない。「自主行動計画」については周知していなかったが実際には既に実行していることが多く、特に社員教育に注力している。社員の技能訓練向上のため、事業内職業訓練校を有しており、洋裁に関する各種国家検定資格の取得に実績を上げている。また、社員寮の完備や保育園も設けており福利厚生にも注力している。働き方改革については、残業は希望者のみで法令遵守しているが、今年は新型コロナ禍の影響があり残業は無い状況である。	
97	H-10	販売先との「基本契約書」はほぼ全て締結している。仕入先(主に副資材メーカー)との「基本契約書」は締結していない。「発注書」については、販売先からは全て入手しており、仕入先へはメール形式のものもあるがほぼ全て発行している。「歩引き」取引は、販売先、仕入先とも無い。決済条件については、販売先からの回収は全て現金、また、仕入先への支払も全て現金である。CSRについては経営理念はあるが、現状、特に取り組んでいない。「自主行動計画」については周知していないが、実際には既に実施していることもある。社員教育については、日本人社員へは現場で教えている。外国人技能実習生も働いており適宜、現場で教えている。工場での生産は全て内製で外注は使っていない。新型コロナ禍による影響は大きく、今年の秋冬物の受注・生産は激減(例年の半分以上)であり、医療用ガウンやマスク等の生産も行っている状況である。	

No	企業名	令和2年度報告	令和元年度報告
98	H-11	販売先との「基本契約書」は締結していない。取引先は零細小企業、個人企業が殆どなので締結は難しい。仕入先は数社に限られるため100%締結。販売先からの「発注書」は仕様書(デザイン)、付属明細で対応できるので、受領していない。サンプルを作成した時点で当社で価格を提示し、納品した段階で納品書と請求書を送付する。仕入先は100%発行。販売先仕入先とも「歩引き」取引は一切なし。販売先仕入先とも100%現金決済。「自主行動計画」については初めて聞いた。CSRについてはあまり取り組んでいないが、難民支援の寄付活動を一部行っている。コロナ禍の影響については当初は販売先が多いこともあり、あまり影響はないとみていたが、4月中旬から発注元から急に生産調整が入り、商品の発送も控えるよう要望を受けてから慌てた。その後防護服(不織布、使い捨て)の注文が入りだし、当初は単価が低いのでためらっていたが、実施してみると採算が取れたので本格的に受注を開始した。現在多忙な状況で、テレワークは行っていない。全員出勤で残業も発生している。外国人技能実習生は彼らが帰国できないこともあり多数雇用している。コロナを切っ掛けにネット販売の強化をはかっている。GOTOキャンペーンを活用して社内旅行の計画をしている。	
99	H-12	販売先との「基本契約書」締結状況は30%程度であり、決算書を要望している大企業が主。仕入先は数社なので100%締結。販売先からの「発注書」は100%メールでいただいている。書面は全て保管している。過去に言った言わないで痛い目にあった経験に基づく。販売先、仕入先との「歩引き」取引は一切なし。販売先、仕入先とも100%現金決済。「自主行動計画」については初めて聞いた。縫製業界の作業はすべて手作業であるため作業工程によっては付加価値が発生する。この付加価値を販売価格に反映する努力をメーカーに行ってほしいと思う。コロナ禍の影響は大きい。4月末までは受注残で多忙であったが、5月頃からいきなり減り、5月中旬から7月まではほとんど活動できなかった。現在は防護服の受注があるので持ちこたえているが、11月以降については不明である。それ以外の製品は販売先で在庫調整中で、昨年の春物の在庫を依然としてアパレル企業は抱えている模様。コロナを機に廃業を検討している企業は多い。当地域では裁断(染色込み)・縫製・プレス・物流と段階が分化しているが、縫製については裁断がネックで後継者が不足。コロナの影響もあり外国人技能実習生の2名のみ返した。外国人から日本人採用の方針をかえた。社員の出張は原則なし。政府の様々な支援策は活用している。	
100	I-1	「基本契約書」は販売先も仕入先に対してもすべて締結している。契約書がないと取引ができないルールとなっている。「発注書」は販売先からは販売先のフォームでいただいている。確認すべき項目が多いので書面でいただいている。仕入先に対しては必ず発行している。単価に関しては「発注書」に記載はないが、補充書面にて対応している。「歩引き」は販売先からも仕入先へもない。決済については、販売先からは手形40%、電債39%、現金21%で、手形サイトは90日を超えるものが半数近くある。以前より手形が多く電債への移行をお願いしている。仕入先については期日指定現金52%、電債33%、手形15%で、手形サイトはすべて90日以内である。「自主行動計画」はよくわからないが、過去に公正取引委員会より指摘を受けたこともあり、下請法等の関連法案を守り、仕入先には問題のないように取引を行っている。CSRの取り組みとしては、製造メーカーではないため積極的な取り組みは難しいが、地球環境保全に配慮し環境保護のため、リサイクルシステムを導入し資源の有効利用を促進している。また、環境負荷の低減を図りグリーン購入法に適合したエコ商品の開発なども推進している。また、社内では、「働き方改革推進室」を一年前に発足させ、テレワーク推進、職場環境改善、アンコンシャスバイアスの解消などに取り組んでいる。新型コロナの影響としては、在宅勤務規定の明文化を行い、ペーパーレス化やクラウド化の推進を一層早いペースで進めている。会社全体の売上は減少しているが、長期低迷していたカーテンは自宅滞在時間が伸びているせいか直近では若干回復傾向にある。	