

令和3年度
第16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3年5月～11月実施)

令和4年3月9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	トキン株式会社	1	28	丸紅株式会社	9
2	株式会社オンワード樫山	1	29	モリリン株式会社	9
3	株式会社三陽商会	1	30	清川株式会社	9
4	株式会社TSIホールディングス	2	31	清原株式会社	10
5	株式会社フランドル	2	32	株式会社三景	10
6	株式会社ワールド	2	33	島田商事株式会社	10
7	株式会社ワコール	3	34	テナタック株式会社	11
8	アイトス株式会社	3	35	ナクス株式会社	11
9	オンワード商事株式会社	3	36	株式会社フクイ	11
10	株式会社サーヴォ	3	37	丸和繊維工業株式会社	12
11	株式会社ツカモトコーポレーション	4	38	クラトレディング株式会社	12
12	中谷株式会社	4	39	東洋紡株式会社	12
13	株式会社ボンマックス	4	40	東レ株式会社	13
14	ミドリ安全株式会社	4	41	中伝毛織株式会社	13
15	株式会社GSIクレオス	5	42	日本毛織株式会社	13
16	スタイルム瀧定大阪株式会社	5	43	三菱ケミカル株式会社	13
17	瀧定名古屋株式会社	5	44	御幸毛織株式会社	14
18	タキヒヨー株式会社	6	45	ユニチカトレーディング株式会社	14
19	辰野株式会社	6	46	サカイオーベックス株式会社	14
20	田村駒株式会社	6	47	株式会社ソー	14
21	株式会社チクマ	7	48	東海染工株式会社	15
22	蝶理株式会社	7	49	イオンリテール株式会社	15
23	帝人フロンティア株式会社	7	50	株式会社トーヨーカ堂	15
24	豊島株式会社	8	51	株式会社そごう・西武	16
25	日新実業株式会社	8	52	株式会社高島屋	16
26	豊田通商株式会社	8			
27	MNインターファッション株式会社 (日鉄物産株式会社)	8	53~93	産地・他	17~26

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
1	トキン株式会社	<p>「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにて締結し契約書もしくは覚書を必ず締結している。仕入先とは自社フォームにてすべて契約の締結をしている。「発注書」に関しては販売先とは消化取引及び自管店のため、「発注書」の発行は必要がない。仕入先に対しては「発注書」は製品依頼書で発行している。委託加工も同様に発行している。「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すべて期日指定現金で、仕入先への支払いは毎月10日締め月末支払いで、手形にて95%、現金にて5%の構成比で支払っている。手形サイトはほぼすべて90日以内である。CSRの取組として、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、持続的成長を目指している。具体的な取組としては、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)等を継続的に行っている。また、新規の事業計画として、アップサイクルリメイクブランド、SDGs特化型ブランドの立ち上げ、社内啓蒙として外部検査機関講師によるWebでのSDGsセミナーを実施している。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。それぞれの課題を周知、教育するために、総務部、SCM部、生産部がそれぞれセミナー、研修を行っている。新型コロナの影響としては、消費の在り方が変化しコロナ下消費をニューノーマルと捉え、事業計画の見直しを行った。それに伴い、仕入先、販売先との取組、業態に応じた運営の改善に取り組んだ。働く環境としては、コミュニケーション手段が一変し、リモートワークが増えた。勤務体制の変化(出勤者数減少)に対応し事務経費の削減、働き方やオフィスワーク効率改善を行った。</p>	<p>「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにて締結し契約書を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をしている。「発注書」に関しては販売先とは消化取引及び自管店のため、「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日締め月末支払い、現金にて5%、手形にて95%(90日～120日サイト)の構成比率で支払っている。手形のサイトに関しては両社合意のもとで決めている。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の取組としては、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。具体的な取組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、リアル店舗コロナ対策、コロナ禍需要への対応を促進している。</p>
2	株式会社 オンワード樺山	<p>仕入先との「基本契約書」は新規取引先については契約書の締結を必須とし、締結しない口座開設は行えない仕組みとしている。すでに取引のある仕入先については、取引先より依頼のあった場合に契約書を締結している。締結率は昨年の84.9%から85.0%。コロナ禍で新しい取引先は増えていない。「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、電子債権が9割近くとなり、現金が1割弱。手形がほぼ電子債権に移行した。サイトに関しては、90日以内が4割弱で残りが90日を超えている。CSRの取組として、サステナブル経営の推進を企業活動の根幹とす重要なテーマとして、「Eto地球(ホジ)に潤いと彩りを」というビジョンステートメントに基づき、地球と共生する経営を推進している。製品と事業計画に関するサステナビリティの基本的な考え方は、1.無駄なモノづくりの排除、2.製品回収・再利用・リサイクル・リユース、3.トシサビリティの向上・人権・品質の透明性、である。取り組み事例としては、1ではオーダーメイドビジネスの拡大であり、2では回収製品の利用方法の拡大で、オンワード・グリーン・キャンペーンを通じた日本赤十字社との毛布寄贈活動やリユースパークの強化等、3では日本アパレルクオリティセンターでの工場監査認知度向上等がある。「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。新型コロナの影響としては、取引において現状課題となることはない。働く環境としてはリモートワーク/リモート会議が加速し、時差通勤が推進され、ノー残業が進んだ。</p>	<p>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ので、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や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をしており、CSRの取組としては、「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UPI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、上海で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ではなく、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。</p>
3	株式会社 三陽商会	<p>「基本契約書」の締結は販売先とは相手先フォーム、仕入先とは当社フォームにて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。販売先にも仕入先にも「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割合は現金40%、期日指定現金35%、手形は25%で昨年と同様である。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。CSRの取組としては、CSR推進委員会にてCSR基本方針を制定しすべての事業活動の基本としており、全社掲示板にて随時情報発信を行っている。企業としての取組の方向性を示すサステナブルアクションプランの総称を「EARTH TO WEAR」とし、サステナブル経営のさらなる推進を目指している。「EARTH TO WEAR」のアクションプランは、SDGsの目標12:「つくる責任、つかう責任」を念頭に、つくる責任にあたる部分を「地球を、愛する。」、つかう責任にあたる部分を「服を、愛する。」として2つのカテゴリーに分け、自社が特に寄与できるもの、推進していくべきアクションで構成している。一昨年より工場監査を実施し「三陽商会取引行動規範」を策定し全ての取引先に取引先行動規範の遵守とご理解をお願いするとともに当社サプライチェーン全体の透明性の更なる向上に取り組んでいる。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。新型コロナの影響として、取引先との商談や機展、工場、展示会などの訪問制限・禁止によりコンタクトが減少した。また、店頭の前売減に対して商品仕入を減らして調整したり、販売スタッフのシフトへの調整を行った。本社・支店勤務におけるテレワーク比率の拡大への対応を行った。</p>	<p>「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をしている。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の取組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して納期を遅らせる商品もあった。</p>

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
4	株式会社 TSIホールディングス	<p>「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、3割程度の発行であるが、必要などころはすべて発行していただいている。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、電子債権が4割となっており、電子債権のサイは90日以内が6割、120日以内が4割となっている。下請取引での支払いはすべて現金支払いである。CSRの基本方針として、コーポレート・ガバナンスの充実、人権の尊重、コミュニティへの参画や環境問題への取組み等を通じて、経営の基本方針である企業価値の継続的な増大に努める、としている。具体的な取組としては、廃プラスチックの削減として、リユースハンガーへの切り替えを昨年度から実施している。また、昨年と同様に仕入先上位200社に対してCSRに関する確認を行い、本年度より毎年更新することとなった。「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、部門長確認の下、生産担当者へ指導している。新型コロナウイルスの影響としては、前年同様緊急事態宣言の影響もあり売上減少したため仕入計画の見直しを行ったが、取引に関しては問題は発生していない。働く環境としてはテレワークが全職種で導入され、会議体はリモートを基本としている。今年より、フレックスタイム制度の導入もあり、時差出勤が可能となった。</p>	<p>「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4割となっている。昨年に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。新型コロナウイルス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。</p>
5	株式会社 ブランドル	<p>「基本契約書」の締結において、販売先とは主たる販売先である百貨店によっては売上仕入契約を結ばないことがあり、覚書を含めて8割程度の締結率である。仕入先とは6割程度の締結となっている。昨年に比べて仕入先との比率が落ちているのは、買い付け商品が増え、初年度は契約を結ばないスポット取引が増えたためである。「発注書」は仕入先に対して自社フォーマットで発行しているが、スポット取引の場合は相手先のフォーマットの場合もあるが、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80%、現金20%となっている。CSRの取組として、環境に配慮した素材、染色加工、編み立ての開発、商品化を進めている。具体的には、ベンベルグ（キューブラ）、オーガニックコットン、LENZING ECOVERO（エコレーヨン）の素材を使用したり、Viscotex（インクジェットプリント）にて水の使用量を減らしたり、ホルダーメントにて裁断によるロス削減したり、リサイクルダウンを使用し環境に配慮した商品開発を行っている。また、ショッピングバッグをFSC認証素材へ変更し、簡易包装のご協力をお客様に依頼している。新型コロナウイルスの影響によって産地に対するオーダーが減少した。産地では休業したり、生産量を落としているところがあるので、生産にかかるとリードタイムが増えきている。前よりも商品が作りづらくなった印象がある。テレワークを一部の職種で導入し、出勤率を下げている。</p>	<p>「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ばないことがあり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一読しており、適正取引の為の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FSC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く。新型コロナウイルス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。時差出勤もやっている。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猶予は仕入先に相談して行った。</p>
6	株式会社 ワールド	<p>仕入先との「基本契約書」は締結しない仕入先をすることができないため基本的に自社フォーム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仕入先すべてに発行している。「歩引き」は全廃済みである。仕入先への決済については、金額ベースで電子決済が51%、期日指定現金は32%、現金は15%、ファクタリング2%、手形が1%となっている。電子債権等のサイは60日以内11%、90日以内が89%となっている。CSRの取組としては、「ワールドグループ環境方針」を2010年4月に制定。1.環境に関する法規制、社会規範の遵守。2.環境負荷を低減し、地球環境の保全に努め、更なる「品質」「安全・安心」の提供を通じてお客様へ貢献。3.従業員への教育、啓蒙を行い、企業市民として環境活動の輪を広げる。このような環境への取組を通じて、持続可能な社会の実現に貢献し、長期的・持続的な価値創造を目指している。具体的には、昨年に引き続き「ワールドエコロモ 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く。本年度、積極的に行っているのがサステナブル原料の使用で、ガイドラインを作成し、認証取得のある原料の使用を広げている。CSR調達として、引き続き自社工場やその下請工場に対して工場監査を行い指導をし、国内技能実習生課題調査も行っている。「自主行動計画」は実務担当まで情報共有して落とし込んでいる。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。手法としては、定期的な全社員対象のコンプライアンス研修を実施している。また、仕入調達担当者に対しては「取引ガイドライン」の遵守を徹底をさせている。新型コロナウイルスの影響は仕入取引においては大きな影響はない。働く環境としては、緊急事態宣言下にはテレワーク率70%以上となるように調整。電子押印システムの導入も進めている。オフィス環境も変革し、フリーアドレスのような環境に移行してきた。</p>	<p>仕入先との「基本契約書」は締結しない仕入先が出来ない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る。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」の遵守を徹底をさせている。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、「ワールドエコロモ 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く。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。新型コロナウイルス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。</p>

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
7	株式会社 ワコール	仕入先との「基本契約書」は口書申請と基本契約書を取り交わさない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」はオンラインシステム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が5割、ファクタリングが4割、残りが手形と電債である。手形を基本的になくすように進めており、取引先がファクタリングOKであればファクタリングに移行している。CSRの取組としては、2000年等に環境委員会を全社委員会として立ち上げ、2018年にはCSR調達委員会を、2019年には技術・生産本部材料管理部内にSDGsプロジェクトを立ち上げ、本年度はサステナビリティ推進プロジェクトを全社プロジェクトとして立ち上げた。ESG分野の重要課題について議論をするとともに、持続的成長と企業価値向上を実現するための長期的な目標値を立案し、役員会で決定する。その後実際の取組を行う。SDGsプロジェクトでは、残材料、裁断くず、再生糸レース開発等の材料分野の活動を行っている。CSR調達活動は新型コロナのため2020年に予定していた現地調査はできなくなったが、リモートでの監査を行いながら、拡大していくとしている。「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。新型コロナの影響としては、取引に関しては問題はない。働く環境としてテレワークが急速に浸透し、WEB会議の利用が拡大した。	仕入先との「基本契約書」は口書申請と基本契約書を取り交わさない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し進めることになった。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ごのような活動をするかということを中心と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料や裁断くずのリユースや再生糸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)、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。
8	アイトス 株式会社	販売先との「基本契約書」は約7割締結。残りの約3割未締結の理由は、長年の取引先で従前からの取引慣行により相手方が応じない、または少額・スポット取引の為である。主要仕入先との「基本契約書」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」取引については、販売先では50社程残っており、売上に影響あるため廃止は難しい状況。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65%、手形・電子債権で35%。仕入先への支払は現金40%、手形60%で、決済手段の割合は回収・支払ともに昨年度から変わっていない。CSR・サステナビリティ等について、SDGsについては昨年から継続してNO.8、12、17の3項目を開発目標に掲げて取り組んでおり、SDGs委員会にて方向性の確認及び全社への浸透を図っている。「自主行動計画」については周知しており、具体的な取組として、①全社報告会・チームミーティング等、②自社システム利用の回覧とEメールの活用、③eラーニングによる社内研修、④週1日はノー残業デーとする事の浸透。新型コロナウイルスの影響について、取引では、昨年売上が減り今年少し戻ったが、未だ一昨年から減っている。働く環境では、テレワーク・フロア分け勤務を導入。テレビ会議システムを以前から活用していたが、使用する頻度及び使用先範囲が広がっている。また、総務人事部及び安全衛生委員会で安全衛生管理を実施している。	「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。販売先からの「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%で支払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。新型コロナ禍により「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。
9	オンワード商事 株式会社	「基本契約書」について、販売先とは内容を協議してほぼ全て締結。仕入先と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、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おり、出荷する分の「発注書」は基本発行されている。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もあるが、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し進めている。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多い。仕入先への支払は、工賃は現金、製品・生地・附属等は手形・電子債権で支払っており下請法は遵守している。CSR等について、SDGsに関しては8のマテリアリティをホームページ上で公開し、アクションプランいゆゆる具体的な取組と目標についても詳細を掲載している。社員教育も含めて進めていく必要性を感じている。「自主行動計画」については周知しており、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。新型コロナ禍の影響は、取引にお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続いているが、納入等の時期に関する相談があった以外は特に問題は聞いていない。働く環境においては出張や移動の制限がありオンラインでの商談が増え効率的な働き方も出来るようになった。物作りにおいては3DCADや3Dデザインによるコスト削減・スピード化で効率性を高め、よりよい顧客提案という目標ができたが、課題としてはEC対応含めたDX人材の必要性を感じる。	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、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・共有することを定まらせ、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、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。新型コロナ禍の影響について、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する相談があった以外は、特に取引等についてはないと認識している。
10	株式会社サーヴェ	「基本契約書」について、販売先とは70%締結しており、仕入先とは75%締結している。販売先・仕入先ともに昨年度から締結が進んでおり締結率が少しアップした。残りの先との未締結の理由は販売先・仕入先とも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。「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」取引については販売先・仕入先ともに行っていない。決済方法について、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38%で、昨年度から変わっていない。CSR・サステナビリティの取組について、当社の考え方・価値観は国連の持続可能な開発目標(SDGs)が目指すものと一致しており、新商品開発にSDGsの概念を取り入れることを継続して行っている。また、ISO14001(環境マネジメントシステム)も取得し、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することを継続して行っている。新型コロナウイルスの影響について、取引では、飲食・サービス向けユニフォームを中心に売上が減少。また、取引先からの案件引き合い・対面での打合せも減少しており、リモート商談が増えている。働く環境では、テレワークを全社で導入し週2日～3日の在宅勤務とし、リモート会議を増やしている。	販売先との「基本契約書」は件数で約6割締結。残り約4割未締結理由は、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る。当社の考え方・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。新型コロナウィ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。

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
11	株式会社 ツカモトコーポレーション	販売先との「基本契約書」は85%締結。永年の取引先やスポット先とは締結できていない先があるが覚書でカバーしている。新規販売先とは100%締結している。仕入先との「基本契約書」は70%締結しており、覚書でカバーしている先もある。「発注書」は販売先から100%入手、仕入先へ100%発行している。「歩引き」取引については、販売先からは昨年同様2社残っているが取引は少額である。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%である。CSR・サステナビリティの推進状況について、具体的な取組内容としては、2001年よりISO14001を更新・継続中で環境配慮商品の開発・販売。また、「低炭素社会の実現へみんなの知恵をシェアし実践していこう」という環境省が提案する「Fan to Share」運動に当社グループは賛同し参加している。「自主行動計画」は周知している。年2回内部統制監査を行い、「発注書」等の下請法遵守のチェックを行っている。また、独占禁止法等法令遵守の徹底を図るため「公正取引協会」会員を継続している。新型コロナウイルスの影響として、緊急事態宣言下における在宅勤務導入を昨年より継続しておこなっている。	「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てい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。仕入先への支払いは現金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も進めている。「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。自己管理の推進を現在進めている。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。
12	中谷株式会社	販売先との「基本契約書」はほぼ全て締結しており、仕入先との「基本契約書」もほぼ全て締結している。「発注書」については、販売先から100%入手、仕入先へも100%発行している。「歩引き」取引については、販売先とも仕入先ともしていない。決済方法について、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%で手形のサイは全て60日以内であり下請法を遵守している。CSR・サステナビリティについては、当社で定めている環境理念・環境方針やSDGsの枠組があり、具体的な取組としてリサイクル活動を推進している。「自主行動計画」については周知しており、社内研修等を行っている。新型コロナウイルスの影響としては、取引では受注量が大幅に減少、また、働く環境ではオンライン商談の推進、時短勤務・テレワークの継続、アクリルパネルの設置、出勤時の検温を実施している。	「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、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、手形のサイは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。
13	株式会社 ボンマックス	販売先との「基本契約書」はほぼ全て締結している。仕入先との「基本契約書」は約9割締結している。残り約1割については既存仕入先と契約内容の合意が進んでいない為である。新規仕入先とは必ず締結している。「発注書」については、販売先から全て入手、仕入先へも全て発行している。「歩引き」取引については販売先が若干残っているが少額または取引が発生していない先である。仕入先への「歩引き」は全廃している。決済方法について、販売先からの回収は現金8割強、手形・電子債権で2割弱である。仕入先への支払は現金約6割、期日指定現金・手形・電子債権で約4割である。CSRについて、当社はSDGsを基本的な枠組みとして取り組んでおり昨年同様4つのキーワードがある。当社グループが考える環境保全サイクルとして①作る責任（バイオパット・再生ペット・リアセテート・レニュー）、②使う責任（星の助・蔵の助）、③守る責任（太陽光発電・打ち水・LIMEX名刺）、④助ける責任（ビンクリボン・バングラデシュ支援）がある。「自主行動計画」については周知しており、適正取引については社内決裁基準・内規などを定め、抑制が図れる仕組みとしている。新型コロナウイルスの影響として、取引では営業活動に制限のある状況となっている。ズーム等利用したりリモート商談も定着しており、動画などデジタルコンテンツによる商品紹介の浸透を図っている。働く環境では時差通勤を経て2021年3月よりフレックスタイム制が導入された。またテレワークの導入もあり働く環境はより多様化した。	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現金の比率が増えた。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質を志向すべく、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、新型コロナウイルス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。
14	ミドリ安全 株式会社	「基本契約書」について、販売先とは「基本契約書」で約50%、「覚書」で約90%締結。永年の取引先との契約書内容を見直し再締結中であり、「基本契約書」締結に時間が掛かる販売先とは「覚書」を先に結んでいる為このような締結率となっている。仕入先とは約80%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」取引については、販売先・仕入先ともしていない。決済条件について、販売先からの回収は期日指定現金70%、手形・電子債権で30%。仕入先への支払は現金・期日指定現金で40%、手形60%である。CSR・サステナビリティの具体的な取組内容として、環境問題対策では新たにCOEKO-TEX（エコテックス）認証取得した（工場・資材・生地）。「自主行動計画」については周知している。適正取引の推進と生産性・付加価値向上に向けて、制定委員会の立ち上げから今後の目標設定（意識改革から行動へ）に伴い定期的検討会の段階である。新型コロナウイルスの影響について、取引としては販売先との商談が遅れていたが、今年に入ってから復活傾向にある。直接面談は通常の30%程度（リモート面談70%程度）となっている。働く環境としては本社では基本50%の出勤率で稼働中（リモートワーク50%）となっている。	販売先との「基本契約書」は約7割締結。「基本契約書」では基本的な取り決め（大枠）を記載し、在庫引き取り等の細かい取り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。

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
15	株式会社 GSIアオス	<p>「基本契約書」について、販売先とは90%締結しており、スポット取引は個別契約の締結で対応している。仕入先とも90%締結しており、スポット取引は販売先と同じ個別契約の締結で対応している。「発注書」について、販売先からはほぼ全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引について、販売先からは社残っている取引金額は少ない。仕入先との「歩引き」取引は無い。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割と昨年から変化無い。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、これも昨年から変わっていない。CSR・サステナビリティの推進について、具体的な取組内容として①KES(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(環境改善活動・社会貢献活動の実施、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、③リサイクル素材や再生可能な木材から作られた素材を使用したアパレル製品の取扱い、等。「自主行動計画」については周知しており、社内研修等を継続して実施している。新型コロナウイルスの影響として、取引では店舗販売の制限から取扱量の縮小、行動制限により新たな取引の伸び悩みや商品開発の遅れ、店舗販売からECビジネスへの転換、等がある。働く環境では、全社における時差出勤、テレワークの導入、会議のリモート化、また、ペーパーレス化への取組等がある。</p>	<p>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い。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、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。</p>
16	スタイルム瀧定大阪株式会社	<p>「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、150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すべて発行している。販売先から受領する発注関連書面は、注文書・仮キープ依頼・出荷依頼書に分類される。通常、出荷依頼書とは別に注文あるは仮キープ依頼が行われるが、その手段はFAX・担当営業へのメール・LINE・営業課への電話となり、必ずしも書面交付ではない。「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54%、電子債権24%、期日指定現金と手形は11%で、手形サハは90日以内と90日を超えるものが半々である。仕入先に対しては、現金57%、電子債権34%、期日指定現金5%、手形4%、で、手形サハは60日以内7%、90日以内90%、90日を超えるもの3%である。手形から電子債権への切替を進めている。サステナビリティは今後、事業活動を行う上での大前提であると認識し、2021年2月にサステナビリティ方針を策定した。その中で、5つの重要課題を掲げ、人材育成や事業において推進している。具体的には商品軸での展開(ECOARCH)や新規事業(PLUS GREEN PROJECT)、その他サステナブルな取引組みなどの協業などを積極的に進めている。また、仕入先へのアンケートや工場監査などで、健全な調達を管理している。「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・経理課からの通達によって社内浸透を図っている。新型コロナの影響で得意先のアパレル業界は不振が続いており、それに伴う影響を引き続き受けているが、取引のトラブルは特になく、2020年4月から導入した在宅勤務制度は業務職を中心に根付いた。コロナ終息後も働き方の選択肢として残す方向で検討している。会社の閉館時間を20時としており、業務終了時間は早くなり残業時間が減少している。</p>	<p>「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すべて発行している。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。</p>
17	瀧定名古屋株式会社	<p>「基本契約書」の締結は仕入先とはスポット的な取引を除けば100%締結。販売先とは50%と締結している状況で、現場意識の高まりと相手先の意識の変化で徐々に増えてきている。「発注書」の発行については、仕入先には100%発行していて、販売先からは一部の着分発注分は発注をいただけないため、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%程度残っており、「金利引き」が多い。廃止に向けた交渉を順次行っている。決済の状況については、昨年と同様で、販売先からは電子債権と期日指定現金は30%、現金と手形は20%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、現金と電子債権が45%、期日指定現金は10%である。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。下請取引の支払いでは現金の割合が高い。電子債権を現金化する場合は割引料を加味して支払いをしている。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SDGsをどのように掘り下げて行くかを検討し方向性を決定している。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。「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。新型コロナの影響としては、売場の閉鎖や国内及び海外の取引先の休業等により、売上の激減及びそれに連動して仕入の激減が継続している。販売先からは、生産中止や引き取り延長の話もあった。しかし、基本的に引き取り延長しても支払期日は元のお支払いを守って頂いている。働く環境では、在宅勤務及びリモート商談が増えた為、仕事内容を見直す良いきっかけとなっている。</p>	<p>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、相手先フォームで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%発行していて、販売先からは一部の着分発注分は発注をいただけないため、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10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。リスクをある程度考え商売を行っているため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。</p>

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
18	タキヒョー株式会社	<p>「基本契約書」の締結は、仕入先とはすべて締結している。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、「基本契約書」の締結率は50%で、覚書は20%である。今後も適宜、締結交渉を行っている。「発注書」は仕入先には下請法に則り発注内容を書面化している。販売先からはEDIが大半であるが、販売先所定の発注書及びメール・FAXの補充手段により発注内容はすべて確定されている。「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1割程度残っている。継続的に廃止の交渉を行っている。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。手形等サ引は90日以内が6割で90日を超えるものが4割ある。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。電債のサ引はすべて90日以内である。CSRとして、SDGsの枠組みを事業活動に取り入れるとともに、会社の定めるCSR調達ガイドラインに基づき、責任あるサプライチェーン構築のため第三者認証をはじめとしたトレーサビリティを確保する取り組み、ステークホルダーとの適切な協働を促すためのガイドラインを独自に設置、持続可能な取り組みを継続している。「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。適正取引の推進については、取引基本契約時に経理部及び法務・コンプライアンス室が管理・指導し、サプライチェーン全体の生産性・付加価値向上については、生産統括部が管理・指導している。新型コロナウイルスの影響としては、アセアン諸国の仕入先工場がロックダウンのため納期遅延が発生し中国工場への回帰が進む傾向が見られるが、過剰集中と原料高騰の問題も孕んでいる。国内販売先の商業施設では大きな影響は出していないが、展示会等の商談の機会や費用が影響を受けている。在宅勤務の制度を整備し、オンライン会議・オンライン商談といったリモートワークを導入している。</p>	<p>「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すべて発行している。販売先からもすべて発行されている。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の補充手段によりすべ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。手形サ引で121日以上のサ引が2割強あるが、これは以前からの継続の取引先である。個別にサ引を短縮して欲しいとはなかなか言いにくい。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、タキヒョー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目指している。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。新型コロナウイルスの影響で、在宅ワークを50%に推奨しているが、そこまでには到達していない。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。</p>
19	辰野株式会社	<p>販売先との「基本契約書」は約3割締結。従前からであるが既存販売先とは「基本契約書」より「発注書」(個別契約書)を重要としている。新規販売先とは「基本契約書」を締結するようになっている。仕入先との「基本契約書」も同様で「発注書」(個別契約書)を重要としている。「発注書」は販売先から全て入手、仕入先へは全て発行することを徹底している。「歩引き」取引について、販売先とは2社残っている。廃止を交渉しても応じて貰えないが、2社とも少額取引先である。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8割、手形・電子債権で約2割、と昨年より現金回収率がアップした。仕入先への支払は現金75%、手形・電子債権で25%で現金での支払いが増えた。CSRについては、当社の環境指針を定め以前から継続して実施している。この環境指針は当社の全社員及び当社のために働く全ての人に周知し、環境教育を定期的の実施して環境保全の意識向上に努めている。「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について、取引では、昨年度は各事業部で厳しい状況であったが、特殊要因としてアイルーシヨングアウムの受注によるカバーが挙げられる。働環境では、テレワーク制度の導入、オンライン環境の整備が進んだ。</p>	<p>「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く少額取引先である。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。支払手形サ引は全て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、裏紙使用、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。</p>
20	田村駒株式会社	<p>「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、スポット先・小口販売先が6割以上を占め締結に至らない場合がある為、販売先全体での締結率は約60%。仕入先とは先方の要請に応じて相手先フォームで締結しており、加工場と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。「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」について、件数は減ったが未だ販売先に110社程残っており、その内90社程は少額販売先である。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金額ベースで現金が65%、期日指定現金・手形・電子債権で35%。仕入先への支払は金額ベースで現金33%、期日指定現金・手形・電子債権で67%である。CSR・サステナビリティの具体的な取組内容として、①国内加工場での外国人技能実習の実施調査・法令遵守状況の調査を継続。②国内・海外の認証プログラムへの加入取組推進:「CLOMA」会員、「Blue Sign」会員、「Green Down Project」会員、「日本自然保護協会」会員、「Joo Quality」認証取得、等。「自主行動計画」については周知しており、1.社内グループウェア上での「下請法」に関する啓蒙。2.部長会に合わせた社内研修を実施。3.必要に応じたタイミングで社内メールにて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。新型コロナウイルスの影響として、緊急事態宣言後においては各取引先もテレワークや自宅待機となり商談も非常に限定された状態となった。各取引先の店舗も閉鎖になり、受注商品の引き取り遅延要請や商品キャンセル依頼・値引き協力要請など多大な影響が発生したこともあった。</p>	<p>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、小口や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月末現在で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、加工場と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金額ベースで現金6割強、期日指定現金・手形・電子債権で3割強。仕入先への支払は金額ベースで現金約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、等を行っている。「自主行動計画」については周知しており、社内研修その他で取引適正化に関する指導やSCM推進協議会ホームページの紹介配信等している。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。</p>

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
21	株式会社 チクマ	<p>「基本契約書」について、主要販売先とは必要に応じて各契約書(基本契約書・覚書・リサイクル契約書等)を締結。今期、全事業部(ユニフォーム関連・学生服関連)合同で契約状況再確認と未締結先を整理(各事業部にて共通の取引先あり)。未締結先とは今期締結に向け作業中。仕入先とは昨年「既存国内縫製工場」と加工委託契約書を締結済。今期は主要生地メーカーとの現行契約書の内容を再確認中。その他生地・副資材メーカー未締結先とは今期締結に向け作業中。「発注書」について、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。「歩引き」取引は、主要販売先とは無いが、一部の販売先において若干残っている。廃止に向け理解を求めている。仕入先との「歩引き」取引はない。決済条件について、販売先からの回収は現金と手形で手形の割合が多い。仕入先への支払は現金と手形で、国内縫製工場への工賃等の支払は現金に行っている。CSRの取組については、CSR経営を重要な経営課題としている。経営方針でもある環境・安全・安心を更に強化する為に、持続可能な社会・環境の目標であるSDGsへの対応を図っている。「マテリアリティ(重要課題)会議」を定期開催。年度毎に活動目標を設定。進捗状況を経営陣・社員にて共有。重要課題は「法令遵守」「人材育成・ダイバーシティ推進」「地域と産業の発展への貢献」「環境教育推進」「気候変動への取組」。「自主行動計画」については周知しており、前述のCSRの取組と同様にしている。新型コロナウイルスの影響について、「取引」では新規物件及びリポート需要の大幅減の状況が続いている。「働く環境」では政府のコロナ対応(緊急事態宣言等)に準じて在宅勤務と時差出勤の対応を行い、社内打合せ・顧客打合せ等、リモート会議での対応を行っている。</p>	<p>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書(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を、今期の重点課題として活動。結果9月の段階で既存工場はほぼ締結を完了した。今後も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く。「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。手形の支払においても「下請法」遵守した対応を行っている。CSRI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を実施している。「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(日本ユニフォームセンター)」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、新規物件及びリポート需要の大幅減にて非常に商況厳しい状況である。</p>
22	蝶理 株式会社	<p>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見られる。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受発注書にもとじ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。小売りに近いところの方が昔から歩引きがあり、販売先の改善が進んでいないためである。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、手形サイトは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%、手形30%、期日指定現金10%で、手形サイトは、60日以内が若干、90日以内40%、120日以内60%の割合。今後は電子債権にする方向で検討中であるが、取引先の準備もありまだ進んでいない。下請取引に対しての支払いは現金払いで対応済みである。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。「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な要因があった場合には注意喚起を行っている。新型コロナの影響として、取引としては昨年度あった支払いを遅らせて欲しいという事例は本年度はない。働く環境としては、リモートワークが進展した。</p>	<p>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見られる。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受発注書にもとじ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。小売りに近いところの方が昔から歩引きがあり、販売先の改善が進んでいないためである。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、手形サイトは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、手形サイトは、60日以内が若干、90日以内40%、120日以内60%の割合。「自主行動計画」は理解しており、何か話題となる事項や外的な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のロ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し対応した。</p>
23	帝人フロンティア 株式会社	<p>「基本契約書」は販売先、委託加工先、寄託先、仕入先とも原則すべて締結しているが、営業部署にて個別管理しているため、会社として一元管理してはいないため販売先、仕入先とも締結の正確な割合は把握できていない。なお、当社指定書式が販売先の意向により拒否されるケースがある。「発注書」は下請法の対象が否かに関わらず、仕入先には原則として100%発行している。販売先は相手書式の為、加工委託書や仕様書等受領、口頭は不可。なお、メールは発注書として認めている。「歩引き」はインテリア、寝装など産業資材で、販売先の一部が残っているが、改善は難しい状況。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%でサイトは60～120日が中心。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あわせて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、適正取引の推進については、全社員を対象に社内浸透を図っている。新型コロナ拡大の影響は大きく、販売的には各分野で売り上げ減少などがある。消費マインドの減退も引き続き拡大しており、今後の見通しは不明。昨年以降、緊急事態宣言下では在宅勤務の80%実施の指示があり、出張や訪問、来社の自粛も行われている。</p>	<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%でサイトは90～150日が中心。支払いについては現金と期日指定現金合計で80%程度で手形と電子決済をあわせて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の取組状況としては、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。出社は50%程度で対応しているが、結果として業務スピードは上がり、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>

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
24	豊島株式会社	販売先との「基本契約書」の締結状況はスポット取引や長年の取引で締結せずとも商売が成立する先が存在するため締結率は90%。仕入先とは新規含め取引額の大きい先と契約を締結しており80%の締結率。販売先の「発注書」発行状況は約90%であるが、「発注書」が発行されない場合はメールのやり取りをエビデンスとしている。仕入先には概ね発行できている。「歩引き」については販売先の条件として1%残っているが、仕入先への「歩引き」は従来から行っていない。決済について販売先からは現金・期日指定現金が55%、次いで電子債権、手形の順である。仕入先へは現金の割合が増え57%、次いで電子債権、期日指定現金、手形の順になっている。サイトについては販売先は90日以内が44%、次いで120日以内が34%、仕入先には90日以内が93%となっている。CSRの取組としては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。そのうち「持続可能な仕組みづくり」として、2020年からWWFジャパン様とともに水スチュワードシップ活動の推進を行っている。また「オーガビッツプロジェクト」を通じて、取引先と連携し、環境及び社会に貢献する団体を支援している。1973年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。CSR調達への取組は行動規範を策定し、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。「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、適正取引の推進を図っている。新型コロナの影響として、販売状況が不安定になったこともあり計画生産が減少し、生産期間の短縮が常態化している。働く環境に関しては、エリア職を中心にテレワークが増加し、会議、商談内容によってオンラインと対面での商談を使い分けることが習慣化し、移動時間の短縮など効率的な影響もあった。	「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、販売先からは55%、仕入先に対しては62%となっている。手形支払いサイトは販売先からは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。
25	日新実業株式会社	「基本契約書」について、主要販売先とは約9割締結している。また、主要仕入先とも約9割締結している。残りの未締結先ともなるべく締結する方向で動いているが、未締結先は販売先・仕入先ともに取引頻度が少ないため覚書等、個別対応している。「発注書」について、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」取引について、販売先とは8社程残っており、取引が無くなる可能性があるため廃止の提案できていない。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。手形の支払サイトについては「下請法」を遵守している。CSR・サステナビリティ等の取組については必要性は感じており今後も徐々に取組む予定。「自主行動計画」については周知しており、社内会議の折に取り上げて推進を促す、また、コンプライアンス委員会を設置予定である。新型コロナウィルスの影響について、取引では、客先との直接面談の機会が少なく、あらゆる事の進捗が遅くなっている。働く環境では、時短・フレックス等、労働環境の改善に繋がった。	「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いないため締結件数は少なく、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出社比率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。
26	豊田通商株式会社	「基本契約書」は販売先・仕入先とも基本的には自社フォーマットにてお願いし例外なくすべての取引先と締結している。「発注書」は販売先からは相手フォーマットにてすべて発行いただいており、仕入先には自社フォーマットにて発行している。「歩引き」は一切行っていない。決済に関しては、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、現金の順となっている。仕入先への支払いは電子決済が半数で、手形、現金、期日指定現金の順となっている。下請取引の場合は現金払いとなっている。今後基本的には手形を電子債権の支払いにしていく方針である。CSRに関しては、CSR方針を掲げ、社内周知徹底。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。本年度はサステナビリティ推進委員会にてサステナビリティを推進していくための体制を構築した。一方、社内ではCSRやサステナビリティに関する内容を引き続きeラーニングで社員に対して浸透を図っている。また、サステナビリティ推進の為の情報共有、実施計画に関する討議、活動推進状況についてのモニタリングを年に一度実施している。具体的には、リサイクル素材の開発によりサーキュラーシステムの構築をしたり、フェアトレードコットンなどサステナブル商材の拡販を行っている。「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。新型コロナの影響では、取引では売上が減少、出張も減少し、リモートでの商談が加速した。働く環境としては、リモート会議推進され、在宅環境用ITツール整備され在宅勤務が推進した。	「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おり、仕入先には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/リモートワーク推進、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。
27	MNインターファッション株式会社 (日鉄物産株式会社)	「基本契約書」について、販売先とは約50%締結しており、仕入先とも約50%締結している。販売先・仕入先ともに契約締結している先は比較的大手先。但し、契約締結の有無に関わらず「発注書(注文書)」の発行は販売先・仕入先ともにほぼ100%行われている。「取引ガイドライン」の浸透もあり、販売先からの「発注書」発行は定着してきている。当社(国内)仕入先の大半は下請法対象仕入先のため、「発注書」の記載漏れには細心の注意を払っている。販売先からの「歩引き」は昨年同様10社程残っているが、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」はしていない。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、現金、手形・電子債権等であり、現金支払の場合、原則、振込手数料は当社負担。下請法対象先は手形・電子債権等のサイトは90日から80日へ短縮した。CSR・サステナビリティの推進状況について、具体的な取組内容としては、①CSR:工場の監査を実施し今後も監査→指導改善のPDCAを重ねることで適正な調達に努める。②SDGs:サステナブルを意識した事業推進を行っており、商社では数少ない「SAC」に加盟している。③タックスフォーエス:素材・リサイクル・工場の3つのワーキンググループから構成されるサステナブル委員会を運営。④RWS(レスポンシブル・ウール・スタンダード)認証取得。「自主行動計画」は周知している。新型コロナウィルスの影響について、取引に影響は少ないが、以前にも増して小ロット・期中対応が増えている。	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、新型コロナウィ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、新型コロナウィルスの影響として、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。

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
28	丸紅株式会社 (丸紅ファッションリンク株式会社)	「基本契約書」について、販売先とは93%締結しており、販売先の方針として基本契約書を締結しない先、及びスポット取引先とは締結していない。仕入先との締結率は25%であるが、委託加工先については全て「委託加工基本契約書」を締結している。また、生地や副資材等の仕入先については個別の注文書にて対応している。販売先との「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。「歩引き」取引については、販売先からの「歩引き」は販売先からの要請で10社残っているが取引金額は少額である。仕入先への「歩引き」は行っていない。決済条件について、販売先からの回収は現金47%、期日指定現金・手形・電子債権で53%。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%。と比率は昨年からはほぼ変わっていない。支払手形のサハは全て90日以内で下請法を遵守している。CSRについては継続して、会社として「行動憲章」「行動方針」「環境方針」を定めている。具体的な取組内容として、高い機能性を持ちつつ地球環境にもやさしい加工法や素材等の開発・拡販に注力中である。「自主行動計画」については周知しており、社員に対する研修等継続して行っている。新型コロナウイルスの影響について、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などの要請を昨年から受けており、協議して対応している。また、客先からの発注がより小ロット・短サイクル化してきている。働く環境では、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。	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から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。支払手形のサハは全て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」を定めていて、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などの要請を受け、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。
29	モリリン株式会社	販売先との「基本契約書」は約8割締結しており、未締結の先とは締結するよう努力している。新規先とは取引開始時に締結している。仕入先との「基本契約書」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、販売先からは全て入手している。仕入先へはほぼ全て発行しており、発注システムの利用を進めているが対応出来ない先がある。販売先からの「歩引き」は百数社残っており、廃止の交渉は進めているが撤廃するのは難しい状況である。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5割、期日指定現金・手形・電子債権で約5割。仕入先への支払は現金約8割、期日指定現金・手形・電子債権で約2割、で「下請法」は遵守している。CSR等の推進状況について、当社では2018年会社として取組を始め、CSR行動指針を作成し、レポートをホームページに掲載するようになった。具体的な取組内容として、モリリン独自のエコ素材開発、森林保全管理活動、健康経営、など取組を進めている。「自主行動計画」は周知しており、①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、②勉強会の開催、など実施している。新型コロナウイルスの影響として、「取引」では、当初、従来の訪問の機会が減ることによる在宅勤務による連絡の取り辛さなどで情報伝達に苦労していた。同様の環境が長引につれ、Web会議などの機会も増え問題も解消しつつある。「働く環境」では、在宅勤務・時差出勤等の推進により従来の働き方は大きく変化した。また、衛生管理等について社員の意識が高くなった。	「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。仕入先へは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。
30	清川株式会社	「基本契約書」の締結率は、販売先35%、仕入先15%で昨年比で若干増加。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」の発行率は、販売先からは98%、仕入先に対しては100%。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。「歩引き」については昨年と変わらず、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、これらアパレルの地域特性もあるのか「歩引き」取引の廃止には応じて貰えない。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20%、電子決済20%。手形サハは、90日以内30%、120日以内60%、121日以上10%で、最長サハは210日。仕入先への支払いは現金35%、手形65%、手形サハは、60日以内1%、90日以内5%、120日以内70%、121日以上24%で、最長サハは支払日起算で153日。「自主行動計画」については、引き続き社内勉強会等を実施。その他、外部セミナーへの参加等、周知・啓発に取り組んでいる。本年度、健康経営優良法人(中小規模法人部門)の認定を受け、従業員の健康促進や働く環境の向上、福利厚生の実現を固く良い人材の確保や企業イメージのアップに努めている。SDGsについては商品開発部が主体となり環境に優しい商品作りを目指し、SDGs内の3番、12番、13番、14番、15番を中心に取り組んでいる。CSRについては全社員で方向性を共有し、カンボジアでの学校建設基金への協賛等、社会貢献活動を実行している。コロナ対応では、テレワーク、時短、時差出勤等々を継続している。	「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%。手形サハは、90日以内30%、120日以内60%、121日以上10%で、最長サハは210日。仕入先への支払いは現金35%、手形65%、手形サハは、90日以内5%、120日以内70%、121日以上25%で、最長サハは支払日起算で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・啓発に取り組んでいる。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に取り組む、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。

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
31	清原株式会社	<p>「基本契約書」の締結率は昨年と変わらず、販売先7%、仕入先4%。販売先約1,300社、仕入れ先約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」についても変わらず、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%で、内ファクタリング7.8%を含む。手形サ引は、60日以内1%、90日以内5%、120日以内33%、121日以上61%。手形サ引の最長は締日超算で195日。仕入れ先に対しては、現金59%、手形11%、電子債権30%。下請中小企業振興法の改正に伴う手形のサ引短縮と利用廃止については、法令を遵守しその方向で進めいく。「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、CSRIレポート2020として公表。具体的には健康経営の実践を宣言し、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。コロナ禍でWEB環境、規定の整備等の取り組みを行うことで、約80%の社員が在宅勤務が可能になる環境を作り、場所・時間に拘わらずに業務が遂行でき、大幅に生産性の向上が計れた。同時に会社が取り組む働き方改革への意識も高まり、時間外労働の減、有給休暇取得率の向上にも繋がっている。</p>	<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、仕入れ先約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%。手形サ引は、60日以内1%、90日以内5%、120日以内33%、121日以上61%。手形サ引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、対外表明を行っている。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中②災害マニュアルの更新、を行っている。コロナ問題では、仕入れの経理担当者が在宅勤務となり請求書の発送ができなため、必着日の猶予を依頼されたのは数社あった。</p>
32	株式会社三景	<p>「基本契約書」は、全ての販売先・仕入先との間で締結している。「発注書」についても販売先からは100%発行されており、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100%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、販売先では全体の10%、338社だが、販売先の改善が進んでいないため横ばいの状態。仕入先は全体の3%、43社。販売先の改善が進んでいないため横ばいの状態。仕入先は全体の3%、43社。販売先からは期日指定現金35.3%、手形17.8%、電子債権38.8%、ファクタリング8%。手形サ引は60日以内1.6%、90日以内57.1%、120日以内27%、121日以上14.3%。仕入れ先には、現金65.2%、手形34.8%、手形サ引は60日以内5.7%、90日以内26.7%、120日以内64.7%、121日以上2.9%。決済状況の値が昨年との比較で変化している点については、昨年末で発生個数での比率で算出していたが今年から取引コード毎に括った算出方法に変更したため。下請中小企業振興法の改正に伴う手形サ引の短縮については、川下業者から決済サ引、在庫リスク引取り等、取引条件を是正していけば改善されていくと思う。「自主行動計画」については、定期研修会と社内ポータルサイト運用により周知徹底している。CSRの取組については、【環境にやさしいモノづくり企業】への進化、をテーマにエネルギーの有効活用と環境にやさしい自然エネルギー利用、水資源を守る等の活動をしている。具体的には太陽光発電の導入により染色工場電力を賄い、電力社へ供給、バイオマスボイラー導入により廃材をチップ化して燃料として使用などを行っている。コロナ関連について取引面は受注量の目減り、企画の不定期化により在庫、製造リスクがある。働く環境面では就業コアタイムを設け時短営業で運用、会議体や通達はZOOM形式などのネットを活用している。</p>	<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換し、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き、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%。手形サ引は60日以内3.1%、90日以内34.3%、120日以内45.8%、121日以上16.8%。最長サ引は180日である。仕入れ先には、現金95.1%、手形4.9%、手形サ引は60日以内9.5%、90日以内34.9%、120日以内52.4%、121日以上3.2%。最長サ引は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トレーニング、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、販売面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>
33	島田商事株式会社	<p>「基本契約書」については、販売先61社、仕入先84社と締結。覚書では販売先100社、仕入れ先170社と取り交わしている。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、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。決済の状況は昨年と変わらず、販売先からは現金56%、期日指定現金6%、手形19%、電子決済19%。手形サ引は60日以内4%、90日以内42%、120日以内30%、121日以上24%。最長サ引は220日である。仕入先に対しては、現金65%、手形3%、電子決済32%。手形サ引は60日以内6%、90日以内42%、120日以内43%、121日以上9%。最長サ引は150日である。下請中小企業振興法の改正に伴う手形サ引の短縮と手形廃止について、当社では下請代金の支払いは出来る限り現金に切り替えている。また、仕入先については大手が多く、下請事業者には該当していない。「自主行動計画」については社内講習会等を実施している。CSRの取組は、鉛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、環境との調和を旨と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を導入している。コロナの影響については、昨年大きく落ち込んだ売り上げは、今年も引き続き苦戦を強いられている。在宅勤務の定着でスーツは売れなくなり、かつての状況には戻らないと思っている。働く環境については、在宅勤務が広がり、テレビ・ZOOM会議の頻度が高まっている。また新たにCiscoを導入しリモート会議の充実を図っている。</p>	<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、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%。手形サ引は60日以内4%、90日以内42%、120日以内30%、121日以上24%。最長サ引は220日である。仕入先に対しては、現金65%、手形3%、電子決済32%。手形サ引は60日以内6%、90日以内42%、120日以内43%、121日以上9%。最長サ引は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、鉛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、環境との調和を旨と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>

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
34	テンタック株式会社	<p>「基本契約書」は、販売先8%、仕入先5%と締結。それ以外に覚書を販売先2%、仕入先1%と交わしている。昨年比で微増だが販売先、仕入先とも先方の改善が進んでいないため進展していない。「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。販売先からは追加発注や細かな対応分として発行されていない場合もあり、全体としては99%の発行率。「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」は昨年と変わらず約40社残っている。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。決済の状況は、販売先からは現金82%、手形12%、電子債権6%で、サハは30日以内2%、60日以内20%、90日以内50%、120日以内20%、121日以上8%。仕入先に対しては月末締め、翌月末払いで現金40%、手形60%、サハは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、生産拠点では資材ロス削減を継続して行い、数値化することで成果を上げている。また、社内の様々なルールに関しては内部統制プロジェクトを立ち上げ、日々改善を続けている。CSRの取組は、企業自らが社会の一員として、まずは社会そのものが永続的に発展していくために貢献する存在でなければならないとの考えのもと、環境に配慮した素材の提案等に取り組んでいる。具体的には、生産拠点としてISO 14001、FSC認証取得やエコテックス製品の取り扱いやFAIR TRADEの取組等を行っている。営業面では環境対策品の販促活動を積極的に行っており、取引先の関心も非常に高まっている。コロナ問題では、リモートワークを採用し受発注業務は円滑に遂行できている。業績面ではアパレルの売り上げが苦戦しており、その影響を受けている状況。</p>	<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。「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ヒアリングは行っておらず、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%、サハは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%、サハは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けている。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行っている。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っている状況。</p>
35	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70%締結だが、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」については、仕入先には100%発行しているが、販売先からは10%の発行率で、残りは印字指示のみ。発行されない理由は現地決済が多いことと資材代に関しては別途ブランドホルダーの指示在庫のため。「歩引き」取引については、仕入先には行っていないが、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。傾向としては確実に減ってきている。決済の状況は昨年と変わらず、販売先からは現金60%、手形10%、電子決済30%。手形サハは60日以内10%、90日以内70%、120日以内20%で最長サハは150日。仕入先に対しては現金65%、期日指定現金35%。サハは90日以内20%、120日以内80%で最長サハは120日。下請中小企業振興法の改正に伴う手形サハの短縮や廃止については、少額の取引が多い副資材業にとっては現状の90日サハでは10万円を受け取るのに120日を要しており、金額の大小ではないが、手形サハ60日というのは大変好ましく思う。CSRへの取り組みは、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、東京でいち早くテレワークを取り組み、自宅からのリモートワークを行っている。営業面では百貨店等の休業により在庫過多になり、一時的に発注数が減少したが、現状は2019年ベースに戻ってきている。コロナ禍でRFIDやWEB受注への取り組みが見直され、結果として取引先が増えたことが要因。また、納品書や請求書のPDF化(電子請求書)に関して取り組んでいるが、どうしても紙でない処理できない先もありコロナ禍での業務に支障が出ている。業界としての取り組みに期待している。</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、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。最長手形サハは販売先150日、仕入先120日。CSRへの取り組みは、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、東京でいち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ない事態が発生した。</p>
36	株式会社フカイ	<p>「基本契約書」について、販売先では30%と締結。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。仕入れ先とは下請法を遵守し、金額ベースで80%以上の主要取引先と締結済み。「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。「歩引き」取引については、仕入先については全廃しているが、販売先には10%程度残っている。決済の状況は、販売先からは現金70%、手形15%、電子債権15%。手形のサハは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%。手形のサハは90日以内100%で昨年と変わらず。下請中小企業振興法の改正に伴う手形サハの短縮や廃止については、当社でも紙ベースから電債へのシフトに取り組んでいるが、現状では販売先からの資金回収には相応の時間を要しており、回収期間の短縮が実現されない中、当社が率先して支払いの現金化やサハを短縮することは資金繰りを助成すると困難な状況。業界全体で取引環境が整備されることを期待する。「自主行動計画」については、部課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。加えて企業理念やそれに関わる行動規範を再構築し社内への浸透を図った。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。業務面では準備不足の状態テレワークをスタートしたが、この1年でインフラ整備を進め、4割程度の出社率でも業務運営ができるようになった。現在も生産性や効率を上げるべく整備中。</p>	<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%。手形のサハは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%。手形のサハは90日以内100%である。「自主行動計画」については、部課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。働く環境では、準備不足の状態テレワークを導入し、多少の混乱が生じた。現在も生産性や効率を上げるべく整備中。</p>

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
37	丸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。販売仕入先先とも「取引開始申請書」がないと取引出来ない社内ルールがあり、「取引申請確認書」を先行して結んだ後、「基本契約書」を締結するルールである。未締結の企業は長年の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。発注書は販売、仕入先とも100%発行または授受。「歩引き」は販売先・仕入先とも全廃。下請法適否にかかわらず、決済条件の構成比は販売先は現金75%、手形が25%でサイトは90日以内。90日以上のサイトは社内ルールで不可。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%程度残っているが、支払い金額が100万円を越えるときのみ発行し、サイトは60日（本年短縮した）。CSRの取り組みについては①ネットワーク環境・システムを入れ替え、グループ全体で情報を共有し、仕事の見える化・ペーパーレス化などに着手（20%減を目標）。②当社の技術を生かした衣服の悩みを解決した商品開発を推進。③福利充実策として、「行くのが楽しいワケクする会社に」を目標とした。「自主行動計画」については社内回覧や、勉強会を開催して浸透をはかっている。新型コロナウイルスの取引への影響については、ZOOMを活用した商談が増加など、働く環境への影響については 昨年の1回目の緊急事態宣言発令以降の開始したテレワークを継続。各部署・工場間、営業会議などはオンラインで実施。企画スタッフ関係部署はフレックス出勤、出張は原則禁止。短時間勤務体制も継続中。</p>	<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%でサイトは90日以内。90日以上のサイトは社内ルールでは認めていない。支払いについては生地を除いて現金が95%で月末締め翌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>
38	クラレトレーディング株式会社	<p>件数比で「基本契約書」の締結は販売先55%、仕入先80%程度である。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」は販売先仕入先ともない。決済方法、決済手段については、販売先では売上高比で現金10%、期日指定現金が35%、手形45%、電子債権10%の割合である。手形サイトは90日以内45%、120日以内25%、121日以上30%の比率である。150日の長期サイトについても僅かだがある。仕入先については、委託加工が大半で現金が80%、期日指定現金が15%、手形が5%の比率である。なお、繊維関係の下請法適用先に関しては既に60日以内の現金支払いになっている。CSR推進状況についてはクラレグループは「ものづくり」に携わる企業として、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している。「自主行動計画」については下請法順守、働き方改革の実践など自主行動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ついては①コンプライアンスハンドブックの配布②下請法、独禁法等の各種セミナーの開催③コンプライアンス研修の開催④ハラスメント全般などの研修を実施している。新型コロナウイルスの影響については、①取引先への訪問、出張が激減し、WEBによる打ち合わせや会議が増加した②出勤率30%を推奨していることもあり、WEB会議の比率が増えた③テレワークのための業務環境やシステムが整備された等、特に働き方に対する変革が拡大している。</p>	<p>「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日の長期サイトについてのサイト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。</p>
39	東洋紡株式会社 (東洋紡STC株式会社)	<p>「基本契約書」の締結については昨年と変わらず、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%締結。仕入先は100%締結。「発注書」は販売仕入先とも100%発行。「歩引き」は販売仕入先とも無し。決済条件については販売先は電子債権が80%、手形は20%で手形の割合は減少方向にある。手形サイトは90日以内が50%、120日以内が50%である。支払いについては未締め翌月末現金の条件で30%が現金、電子債権が70%。仕入先のサイトは30日以内が30%、90日以内が70%。手形廃止の方向は賛成であり、更には期日指定現金より電子債権の方が望ましいと考えている。CSRの推進は積極的に実施している。「自主行動計画」については概ね理解しており、特に適正取引の推進については注力しており、主にWEBを通じて社内研修を定期的に実施している（昨年は実施できなかった）。新型コロナウイルス拡大の影響は大きく、去年よりは取引量は若干上昇したものの、ユニフォームに関しては、学生服は底堅いが、企業向けなどは厳しい状況が続く。本格的回復は来秋以降とみている。働く環境への影響と対策は去年から継続しているところであるが、テレワーク推奨により、緊急事態宣言中は出社は20%、出張は原則禁止。蔓延防止措置の場合はそれぞれ多少緩和している。今後状況が好転してもテレワーク体制は残ると考えている。</p>	<p>「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」は販売仕入先とも100%発行。「歩引き」は販売仕入先とも無し。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。手形サイトは90日以内が50%、120日以内が50%の割合である。支払いについては未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、現在は基本的には申請の上全員がテレワークできるよう体制を整えた。(IPHONEの貸与およびFAXのサーバー保存により自宅からでも閲覧、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、販売状況は思わしくないが、作業服や病院むけユニフォームは堅調。</p>

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
40	東レ株式会社	<p>「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。原則には当社フォームで行うが例外もある。「発注書」「注文書」を書面、FAX、電子ファイル等で入手し、個別契約の締結とする。大手商社とTECS（委託加工システム）利用先など、オンラインのデータ交換先については、書面確認をせずに、データ確認に基づくことがある。「歩引き」については販売先仕入先とも当初からなし。決済方法等については販売先とは、①金額構成比：現金・期日指定現金約30%、手形（無手形・ファクタリング・電子記録債権を含む）約67%、相殺等約3%。②サト：現金十期日指定現金の5割が30日以上、手形決済の約4割が90日起。仕入先は、原則は現金決済で92%だが、買付・委託加工の一部で手形決済が残る（サト30～90日）。CSRについては東レグループとして独自に、10項目のCSRガイドラインを策定。ガイドライン毎に推進責任者を設置して、計画的な活動を推進。上記CSRガイドライン活動を組織的、計画的に推進するために、3カ年の推進計画としてCSRロードマップを策定。具体的な活動目標とKPIを設定して、進捗管理を実施している。「自主行動計画」については取引適正対応強化の一環として昨年11月に、「パートナーシップ構築宣言」を発信しており、下請中小企業振興法の「振興基準」の遵守、取引慣行や商慣行の是正に向けた取組を進めている。新型コロナウイルス対策としては、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、等を継続的に実施している。</p>	<p>「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・ファクタリング・電子記録債権を含む）約69%、相殺等約3%。②サト：現金十期日指定現金の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（サト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。</p>
41	中伝毛織株式会社	<p>「基本契約書」についてはここ数年変更なし。締結先数は増加していない。仕入先とは全て締結。「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。「歩引き」は販売仕入先ともなし。決済条件については、販売先については現金（工賃）1%、期日指定現金が33%（サト90日以下）、手形は10%、電子債権56%でサトは90日。支払いについては現金1%（工賃）、期日指定現金34%、手形10%、電子債権55%でサトは全て90日以内。ESGは最重要視し、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。SDGsの活動は多々あるが、特筆事項として、令和2年4月に全国健康保険協会から「健康宣言チャレンジ事業所」として認定され、また本年3月には日本健康会議より「健康経営優良法人2021（中小規模法人部門）」に認定された。また、LGBTQについての社内方針を「当社はダイバーシティ（多様性）＆インクルージョン（包摂）社会の取り組みとして、多様な社員、社内の性的指向・性自認に関するマイノリティに対し、平等な機会を提供している。」と定めた。「自主行動計画」についてはSCM推進協議会資料を用いて社内研修を継続実施。働き方改革については、新型コロナウイルス拡大以前から、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助けなど種々展開している。新型コロナウイルスの影響については、ESGは重要視しており、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助け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、出勤ル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。</p>	<p>「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）、手形と電子決済をあわせて54%でサトは90日。支払いについては現金1%（工賃）、期日指定現金15%、手形と電子決済をあわせて84%でサトは昨年より短縮されて全て90日以内となった。ESGは重要視しており、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助け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、出勤ル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。</p>
42	日本毛織株式会社	<p>「基本契約書」は従来どおらず販売先仕入先共に100%自社フォームで締結している。「発注書」も販売先仕入先と100%受発行している。「歩引き」は下請法適用外での取引を含め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、販売先が限定されていることもあり、下請法適用の有無にかかわらず、売上高比で販売先については期日指定現金が20%、手形は80%でサトは全て60日以内。仕入先支払いについても下請法適用の有無にかかわらず、概ね現金50%、手形20%（サト90日）、電子債権30%（サト90日）である。「自主行動計画」については関係会社では下請取引が多いため、計画内容についての浸透に力を入れているが、全体としての浸透度は低い。CSR活動は重要視しており、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積極的に行っている。CO2排出量削減、環境負荷軽減についても厳しく実施している。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。新型コロナ拡大の影響としては、学生服や官需は健闘しているが、民需は落ち込んでいる。対面の商談は2～3割に減少した一方、リモートでの商談は増加している。WEB会議はコロナが収まった後も残っていくと思う。</p>	<p>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%でサトは60日以内が100%。支払いについては月末締め翌月末払いの条件で現金50%、手形20%（サト90日）、電子決済30%（サト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活動は重要視しており、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自社だが、一般社員は週2日は社内のシフトを実施し、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。</p>
43	三菱ケミカル株式会社	<p>「基本契約書」は、販売先仕入先ともほぼ100%締結している。「発注書」についても販売先仕入先とも100%受領、発行している。「歩引き」は販売先仕入先ともなし。「発注書」なしでの取引や「歩引き」取引は当社では認められない。決済条件については、販売先との決済方法は現金30%、期日指定現金が65%、手形は5%でサトは90日以内。仕入先については現金30%、期日指定現金は下請先中心に70%で例年と変化はない。なお、会社の方針としては手形は廃止の方向ですすめている。ESGの取り組みとしては、一部の半合成繊維といわれている原料について、森林認証が取れているサステナビリティに配慮したエコ素材として取引先に対して供給している。また仕入先に対して適宜人権デューデリジェンスを実施するなど取引環境の整備に務めている。取引に関する法令順守等の浸透は、部署単位でのコンプライアンス教育を通じて全社的に実施している。新型コロナウイルス拡大の影響と対策については昨年より継続している。社内ルールを厳守するとともに、取引先のルールも調整をはかりながら出張や打合せなどを実施している。社内における働き方環境整備については、テレワーク推進の拡大など、継続的に推進している。</p>	<p>「基本契約書」は、販売先仕入先とも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し。「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%でサトは3ヶ月。支払いについては現金30%、期日指定現金は下請先中心に70%で例年と変化はない。「自主行動計画」については当然の事項として、繊維事業部門に限ら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要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。</p>

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
44	御幸毛織株式会社	「基本契約書」の締結率は昨年と変更なく、販売先については60%、仕入先では20%程度で、販売仕入れとも覚書の割合は5%程度である。「発注書」については販売先仕入先ともほぼ100%発行している。「歩引き」も昨年と変更なく、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」廃止要請は継続している。決済条件については販売先とは現金76%、期日指定現金が6%でサイト120日、手形は4%、電子債権14%。サイトは90日以内14%、120日以内28%、121日以上58%。サイトの短縮化は継続的にすすめている。支払いについては現金が83%、期日指定1%、電子債権16%。CSRについては、当社並びにグループ企業は「21世紀の生活文化を担う魅力ある企業」として、社会において尊敬される企業となるべくグループ企業行動指針に基づき行動している。また、コンプライアンスマニュアルの毎年配布と読み合わせを行い、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。「自主行動計画」については、サイトの短縮化を長期サイト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おり、機会を見てセミナーの参加を勧めている。新型コロナウイルスの影響は引き続き大きく、取引先パレルの発注数量減少や発注見送りが増大している。また、出張の自粛あるいは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、飛沫防止シールドの設置、等々は強化している。	「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%でサイト120日、手形は4%、電子債権14%。サイトは90日以内14%、120日以内28%、121日以上58%。サイト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イトの短縮化を長期サイト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、取引先パレル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。
45	ユニチカトレーディング株式会社	販売先との「基本契約書」は約8割締結、仕入先との「基本契約書」も約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理由は先方都合によるものである。販売先からの「発注書」は100%入手しており、仕入先への「発注書」は100%発行している。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともに以前から行っていない。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35%、期日指定現金50%、手形15%であり、手形のサイトについては下請法を遵守している。CSRについては、ユニチカグループで定めているユニチカグループ行動憲章・ユニチカグループ行動基準があり、全役員・全従業員に配布し、その徹底に努めている。ユニチカ株式会社の主管部署に対して、半期ごとにコンプライアンス報告書を提出している。「自主行動計画」は周知しており、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の意識を高めている。新型コロナウイルスの影響では、「取引」においては従来、受注の主なツールとしてFAXが多かったが、コロナ禍で在宅ワークが取り入れられ、受注注のツールが従来型のFAXからWebやメール(PDF形式での発注書添付等)活用へと徐々に変化してきている。また、受注から出荷に至る途いくつかの上長の承認が必要なワークフローが存在するが、在宅ワーク時に急ぎの案件等が生じた場合に問題が生じた。「働く環境」では、社内会議や取引先との会議・打合せにおいてTeams等を活用した会議のリモート化が進んだ。	「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、フレックス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。
46	サカイオーベックス株式会社	販売先とは「基本契約書」81%、「覚書」11%の割合で締結。本社管理室の重点活動に位置付けて、取引額が少額先またはスポット取引以外は契約締結100%を目指して推進中。未締結先に対しては販売先、仕入先とも契約締結を継続的に働きかけている。「発注書」は販売先仕入先とも100%発行。「歩引き」は販売先なら長年僅かに残っていたが、全廃完了した。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%、電子債権35%でサイト120日未満が55%で121日以上が45%の率は変化なし。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%（下請先の工賃）、期日指定現金1%、手形7%（サイト60～90日）、電子債権は30%。サイトの比率は60日以内40%、90日以内30%、120日以内が30%。CSR推進のためのガイドラインとして、当社が独自に「行動規範」「コンプライアンス規範」を制定し、社内イントラネットにて常時周知している。SDGsは以下の通り。①従業員の健康管理 ②天然色素による染色 ③排水対策 ④省エネルギー対策 ⑤産業廃棄物の削減 ⑥地域貢献 ⑦海洋保全 など。「自主行動計画」については、管理職を中心に社内イントラネットにて周知徹底を図っている。新型コロナウイルスに関しては、①東京・大阪営業所への時差出勤の継続 ②県外への出張制限、取引先への訪問制限 ③本社・東京・大阪営業所間のテレビ会議の実施継続、などの対策を継続して実施中。	販売先とは「基本契約書」72%、「覚書」11%の割合で締結。染色加工工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。未締結先に対しては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。販売先からの回収は現金50%、期日指定現金3割、減少の理由はインテリア関係で1社が取引が終了、水着関連周屋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%でサイト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%（下請先の工賃）、期日指定現金1%、手形10%（サイト60～90日）、電子決済39%である。手形サイトの比率は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行動記録は完全にとる など様々な方策をとっている。
47	株式会社ソト	「基本契約書」は販売仕入先ともに100%締結。「発注書」についても販売仕入先ともすべて発行。「歩引き」は販売先、仕入先とも実質上ない。決済条件については販売先とは現金57%、期日指定現金27%、手形は比率が半減し5%、電子債権11%でサイトは90日以内7割、120日以内3割。支払は現金100%で未締翌月20日払い。政府の取り組みである、支払い手形サイトの短縮化及び割引負担の改善は是非推進してほしい。手形の利用廃止にも賛成だが、実効性のある取り組みを要望する。環境保全活動とSDGsについては、当社およびグループ各社は「地球温暖化防止」と「地球環境の保全」を活動の最重要課題と位置づけている。省エネルギーの推進（温暖化対策）の例として、工場の集約及び環境負荷低減の設備投資によりCO2の排出を2023年までに2019年比で20%削減を目標としている等がある。「自主行動計画」については、グループを含めた経営会議や各事業部の営業担当者や行う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。取引面では百貨店を中心とした受注減がおお続いており、新型コロナウイルスの影響は大きい。また昨年以降、社内ではグループでの会議や取締役会等のリモート会議は日常的となっており、得意先との間でのリモートによる商談も増加している。	「基本契約書」は販売仕入先ともに100%締結。「発注書」についても販売仕入先ともすべて発行している。なお、仕入先は全て外一商事を通じて発注している。「歩引き」はなお社残っているが徹底に向けての交渉は継続している。仕入先に対しての「歩引き」はない。決済条件については変更はない。販売先とは現金51%、期日指定現金30%、手形10%、電子決済9%でサイトは90日が7割、120日が3割。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や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もリモートの商談をするようになった。

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
48	東海染工株式会社	<p>例年と変更なく、「基本契約書」は社内フォームで、販売先へは主に「加工取引条件表」として締結している。「発注書」はも全て締結しているが、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。「歩引き」については当初から販売先仕入先ともない。決済条件については販売先は現金が44%、手形は18%でサは90～120日以内が100%、電子決済は38%でサは60～90日でただし生地のみ。支払いについては染料・薬品等の商社向けが大半で、締め翌20日払い、現金が36%、電子決済64%。サは60日以内が15%、90日以内が10%、120日以内が75%である。下請法に抵触しないよう取引先の規模に応じてサの短縮を実施済み。電子記録債権への切替は継続して推進中。ESG、ISO、SDGs等の流れを受け環境対応型の設備を導入。2019年に国内ボイラーをバイオマスボイラーに全て変更。薬品(苛性ソーダ)の再利用設備も導入。非フッ素の撥水加工や水などの使用量を減らした加工への取組を行っている。また工場内倉庫を作り外部に委託していた生機の一時的保管先と工場の往復トラックの排出ガス・化石燃料使用を削減。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持っている。「自主行動計画」については財務・内部監査室等が中心となって浸透をはかり、特に下請法に関しては個別にこの法律に関わる問題のみの監査を財務課が中心に各国内事業所で実施。新型コロナウイルスの影響だけではないが、原材料・染料・薬品・資材の値上げがとまらず、業界の販売の不透明さ、数量減少傾向のため、加工賃の値上げができない状況が生じている。また、対面会議や工場内の集会の減少。コミュニケーションの簡略化による本質の欠如が増加している一方、無駄な会議の削減・出張等の経費削減などの効果は生じている。</p>	<p>「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。「歩引き」については当初から販売先仕入先ともない。決済条件については販売先は現金が40%、手形は30%でサは90日～120日以内が100%、電子決済は30%でサは60～90日でただし生地のみ。支払いについてはほとんど染料・薬品等の商社向けで、締め翌20日払い、現金が30%、電子決済70%。サは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の短縮を実施済み。現物の手形から電子記録債権への切替もすすめている。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が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持っている。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。</p>
49	イオンリテール株式会社	<p>「基本契約書」は自社フォームですべての仕入先と締結している。契約なしでは支払いができない仕組みになっている。「発注書」は社内で統一された仕組みによってすべての仕入先に対して発行している。「歩引き」は衣料品部門では全廃済である。仕入先への支払いは仕入れ構成比で電子決済が一番高く6割弱で、現金4割弱、残りが手形となっている。手形のサは60日以内82%、90日以内18%となっており、90日以内の構成比が昨年に比べて増えているが、その構成の中のファッションマスクの仕入が急増したためである。政府より通達があった「下請代金の支払い手段について」に基づき、手形等の取引をしている仕入先に対しては3年を目途として現金での支払いに変更していく。CSRの取組としては、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、具体的にかつ継続的に進めている。衣料の分野でも、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。綿のオーガニック化など商品の環境配慮型素材への転換については、社内で具体的な目標を設定し、取り組んでいる。取引先との適正取引、「下請法」等、商品部としての必要な法知識は毎年eラーニングにて全員受講しており、具体的事例も含めて学習している。生産性についてもISOの取組を通じて環境に負荷のかけない意識の向上に努めている。新型コロナウイルスの影響としては、取引では、仕入先で数社廃業や民事再生法手続きを進める企業があり、その対応が必要となった。環境面では、本社や各事務所勤務者で、テレワークが導入されており、取引先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。</p>	<p>「基本契約書」の締結は取引開始の前提条件となっているので自社フォームで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。「歩引き」「金利引き」は衣料品部門では全廃済である。仕入先への支払いは毎月20日締め、翌5日払いとなり、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年以内研修によって社内浸透を図っている。CSRの取組としては、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数社廃業や民事再生法手続きを進める企業があり、その対応が必要となった。</p>
50	株式会社 伴一ヨーカ堂	<p>「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。「歩引き」「金利引き」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毎月15日締め翌5日払い、もしくは月末締め翌月20日払いですべて現金にて支払っている。創業以来「お客様、取引先、株主、社員に信頼される誠実な企業でありたい」と社是に掲げ、ステークホルダーの立場に立った「ステークホルダー経営」に努めている。ステークホルダーのご意見をもち、取り組むべきSDGsやCSRの重点項目を抽出、PDCAを回すことでSDGsやCSRの取り組みを深化させ、本業を通じて社会の課題解決に貢献していく。具体的な取組の一例として、昨年より洗い工程で水を削減したデニムパンツや店頭で回収されたペットボトルを原料にした機能肌着を販売し、今年度は再生ポリエステルを原料とした傘・パンツを販売している。適正取引の推進のために、「下請法」や「景表法」など、定期的にeラーニングで社内教育を行っている。新型コロナの影響としては、政府の要請に基づいて引き続き本社スタッフに対してテレワークを推進、店舗に対しては感染拡大防止に向けた取組を実施中。</p>	<p>「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。「歩引き」「金利引き」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実施している。適正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。</p>

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
51	株式会社 そごう・西武	販売先との「基本契約書」は80%締結している。残り20%の未締結の理由は販売先の都合・要望によるもの。仕入先との「基本契約書」は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」取引については、販売先、仕入先ともに以前からしていない。決済条件については、販売先からの回収は現金で約80%、期日指定現金・手形・電子債権で約20%である。仕入先への支払は現金100%で手形は発行していない。CSR・サステナビリティの具体的な取組内容として、①環境商品の選定と提案、②スマートラッピング(簡易包装)の推進、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、を継続しておこなっている。「自主行動計画」については周知しており、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、等を継続しておこなっている。新型コロナウイルスの影響としては、取引においては、昨年より継続して防災衛生用品(マスク・消毒液他)の取引増、働く環境においては、リモートワークの拡大、等が挙げられる。	「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、等を行っている。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。
52	株式会社 高島屋	「基本契約書」については、販売先とは全て締結しており、仕入先とも全て締結している。「発注書」については、販売先からは全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」「金利引き」取引については、販売先とも仕入先とも以前から行っていない。決済条件について、販売先からの回収は9割以上が現金で、手形・電子債権での回収は少ない。仕入先への支払は全て現金である。CSR等については、当社グループは持続可能な社会の実現に向けてSDGsを支持し、本業を通じた社会的課題解決への貢献と事業成長の両立を図るべく「高島屋グループSDGs原則」を策定した。具体的な取組内容としては、日本環境設計(株)と資本提携。昨年より継続して、古着を回収し再生ポリエステルにして新たな被服とする取組を行っている。また、これも継続であるが「地球環境への配慮」「まちづくり」「アクセスフリー・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いる。eラーニングによって適正取引の推進と生産性・付加価値向上に向けた社内浸透を図っている。働く環境としては、新型コロナウイルスの影響もあり出勤率50%。昨年より継続して、リモート会議・リモート提案などで対面の商談が減った。そのためノウハウの継承が難しく課題となっている。	「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」「アクセスフリー・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は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。

【産地・他】

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
53	C-1	<p>「基本契約書」の締結については昨年と変わらず、販売先20数社と締結しており、その他についてはすべて覚書を交わしている。また、仕入先とは4社と締結している。「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」を行う先とは取引しないスタンスに変わりは無く、「歩引き」については販売先、仕入先とも行っていない。決済状況について販売先には月末締め翌月末現金払いを申し込んでいるが、現状は期日指定現金100%。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」については継続して毎日の朝礼等で話題に取り上げている。仕入先、協力工場に対する適正取引への取り組みは変わらず、原材料や工賃の値上げは出来る限り承諾している。また、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のためのイベントへの参加、県内外の専門学校等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の技術継承等について継続して行っている。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。コロナ問題に対する影響は受けておらず、以前と変わらない状態を維持できている。これは、当社がもともと小ロット対応で付加価値の高い高級素材を扱っており、客先もほとんどが高級志向のアパレルである点や、SDGsの一般消費者への浸透や、地産地消の動きが加速するなど、遠州織物を大々的にPRしてモノづくりをする小規模ブランドが急成長しているなど、その恩恵を受けているため。コロナ禍での働く環境について大きな変化は無く、問題も無い。展示会への参加についても無人ブースでのリモート出店で行ったが問題はなかった。当社スタッフのワクチン接種が完了すれば、次回11月の展示会ではリアル出店したいと思っている。</p>	<p>「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数社と締結している。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無く、「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込んでいる。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は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へ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。</p>
54	C-2	<p>販売先・仕入先ともに大半が固定していることもあり「基本契約書」を締結している先は少ない。スポット契約で対応することで十分と判断している。「発注書」は販売先、仕入先とも全て発行している。「歩引き」については、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。決済条件も変更なく、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%で、手形のサレは全て90日、5%残っている手形も廃止したい。国が手形を廃止したい理由がわからない。手形が繊維産業を発展させてきた部分もある。大企業、特に大手百貨店や量販店などで行っている消化仕入れなどの取引形態は大きな問題点と思っている。売上はコロナ前の半分になった。生産キャパは縮小したが、人は減らずに休日増や、残業をなくすなどで対応している。売上減少部分は外注を減らす等対応した。雇用調整助成金の申請はしていないが、休業支援金の申請は行っている。なお、当社では仕事の性格上テレワークは困難。外国人技能労働者は以前から雇っていない。</p>	<p>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平準化をはかるため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。</p>
55	C-4	<p>「基本契約書」は6割の企業と締結、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、アパレル販売先で1社残っているが、販売価格に「歩引き」分を上乗せして対応。仕入先はない。決済条件は販売先からは現金80%、電子債権20%で手形はコロナ禍の間に無くなった。仕入先への支払は全て現金。現金化の流れはあるが、手形の性急な廃止はすべきでない。廃止手続きを誤ると資金ショートに繋がる懸念があるのではないかと。CSRに関しては、糸くずは産廃なので、再利用を検討している。また太陽光発電はようやく採算ベースに乗るようになってきた。「自主行動計画」は概ね理解しているが改定については知らなかった。新型コロナウイルス拡大の影響は大きく、昨年は3月～6月まで完全に沈んでいた。昨年6月までは月火金の週3日の稼働でしどろ、7月以降は週4日稼働のまま現在に至っている。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、オンライン会議は行っている。雇用調整助成金はいただいている。副業も認めている。残業はもともとない。外国人技能労働者の雇用の予定は現時点ない。</p>	<p>「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、アパレル新規販売先で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。仕入先はない。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。</p>

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
56	C-5	<p>「基本契約書」については、販売先、仕入先とも大手とは締結している。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ない。発注書については大手販売先からは発行されており、全体では70%の発行率。中小販売先は長期契約の際には文書かメールで記録に残している。その他スポット先はFAXでのオーダーのみ。仕入れ先へは90%の発行率。商社からは先方の個別契約書が届くので捺印して返送。個別のオーダーは全てFAXで記録に残している。「歩引き」については基本的にやっていないが、総売上高の概算比率で販売先で3件4%、仕入先で1社2%残っている。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。現状は利益率が高く、与信を考えると今のままで問題は無い。仕入先に対しては先方から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10%、期日指定現金30%、手形20%、電子債権40%で、手形サバは、60日以内10%、90日以内60%、120日以内30%。仕入れ先には現金20%、手形80%で、手形サバは60日以内20%、90日以内80%である。下請中小企業振興法の改正に伴う手形サバの短縮や廃止については、手形を廃止し期日指定現金が増えるようではサバの短縮にはならず意味がない。なおかつ現状は、川上の常識で非常に良い慣習であった出荷日計算が締日計算となり実質的にサバは延びている状況。CSRについては繊維製造業でST Japan(日本繊維製造中小企業サステナブル研究会)という組織を立ち上げ、地球規模のテーマであるSDGsの達成に向けて、ともに明るく未来を想像することを目的として活動を開始した。具体的にはサステナブルな製造に向けてオーガニックコットンの国際認証の講習会を開催予定。コロナの影響についてはインバウンド需要が消滅し、昨年は大幅売上減だったが今年は少しづつ国内需要で戻り始めた。職場環境の面では出張の機会が激減しZoomでの打ち合わせが増えている。また、雇用調整助成金を1年ほどいただき休日を増やしたため、今後は休日を増やしていく。</p>	<p>「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かメールで記録に残している。その他スポット先はFAXでのオーダーのみ。仕入れ先については基本的に行っていないが、中小零細な販売先の場合、手形では与信リスクがあるため、こちらから「歩引き」を申し入れて現金払いに変えてもらうケースはある。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、手形サバは、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、手形サバは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き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部制にしたが、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定番品の受注が減り厳しい状況。</p>
57	C-6		<p>「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。大手アパレ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発行しており、仕入先には「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1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権を守りながらサステイ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ペットボトルなどのプラスチックごみを回収するボランティアも行っている。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。</p>
58	C-7	<p>「基本契約書」は販売先では売上の多くを占める海外の販売先とはすべて契約締結ができている。国内販売先の大手商社は仕入もあり契約の締結を行っている。百貨店アパレルも取引があるが、買っているのは生産会社のため契約は締結していない。仕入先とは系の仕入先に関しては契約を締結しているが、加工先とは締結していない。「発注書」に関しては、メールでの発注がほとんどで品番、名称、規格、価格、納期、決済条件など最低限の項目はすべて入っている。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12社残っている。「歩引き」されている販売先は会社規模も小さく、あまり影響がないので、価格に対して歩引き分を上乗せして対応している。仕入先に対しては「歩引き」は行っていない。決済に関しては販売先からは8割が現金、残りは電子決済と手形で手形サバは120日。仕入先とは現金払いが以前より増え8割を越え、手形は2割弱の割合である。手形から現金へという申し入れがあれば現金としている。サステイナビリティとして環境への取組を行っており、ソーラーパネルによる太陽光発電や、照明設備のLED化、活性汚泥法による汚水処理等を行っている。海外ブランド向けにGOTS等のグローバル認証を取るべく対応している。新型コロナの影響としては、去年の4～8月までは欧州のロックダウンもあり4割程度ダウン、9月からは半年近くになった。本年度は緊急事態宣言が発令されるとダウンするような状況で売上に影響がある。</p>	
59	C-8	<p>「基本契約書」は販売先とは10%程度の締結率。個人事業主との取引が増え以前より減ってしまった。昔からの取引先は信頼関係があるため契約は交わさない。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ます、仕入先に対してはすべて発行している。「歩引き」に関しては一昨年の5%よりは少し減少した。仕入先に対しては「歩引き」はない。決済に関しては販売先からの支払いは97%は現金で、手形と電子決済が一部存在する。仕入先への支払いは93%が現金で、残りは電子決済である。サステイナブルな取組として、リサイクルポリエステル系や残糸を使用した新素材・商品開発を行い、SDGsに共感した取組を日々行っている。自主行動計画は知っているが、よく理解はしていない。知的財産と言えり自社のノウハウを発注者が求めてくることがある。新型コロナの影響としては昨年の4～8月くらいまでは落ち込んで政府の無利子の融資や銀行から資金を調達した。営業活動では出張することが出来ず、展示会への出展もできなかったが、経費の削減にはなった。困っていることは、原料・エネルギーの高騰。外注加工費もアップしており、商品単価に転嫁できない。</p>	

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
60	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。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。新規取引先からの「歩引き」の要請は断っている。なお、弊社の倉庫で取引先の製品を無償で管理させられている事例があり、問題とされている。決済条件は販売先からは現金85%、手形15%でサイトは30日以内が97%、90日以内が3%。仕入先への現金支払い比率は90%。手形は10%。サイトは90日以内が90%、120日以内が10%。手形取引は全て下請法適用外取引。手形の廃止については受取手形は割引引くことができるので、問題は無いが、支払手形の場合、販売に時間を要する原材料や金額が大きい機械などは資金繰りを圧迫する点で問題がある。CSRに関しては不織布の半端物の再利用を行っている。「自主行動計画」は概ね理解している。新型コロナウイルスの影響は大きく、今期の売上は前々期と比べて70%、前期と比べて103%に回復したが営業利益は赤字。現在も週休3日で生産調整を行っている。生活雑貨を含めて全体の影響を受けているが、海外の需要は戻っており売上比率は7%だが粗利率は高いのが救い。社員の多能工化はすすめている。</p>	<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ウイルスの影響で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。新型コロナウイルスの影響は大きく、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いない。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、年間数千円程度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>
61	C-10	<p>「基本契約書」は販売先ならびに仕入先でもある産元商社とは長年締結が不要の取引関係である。産元商社からは下請け受託分については指図書という形で発注書をいただいている。「歩引き」については販売先、仕入先ともない。決済条件については販売仕入とも全て現金。どちらも原則未締め翌月末払い。手形の存在には異議がある。原材料を手配する川上の中小零細企業は、川下からの資金の回収に時間がかかるため結局川上側が損を被ることになる。CSRについては、生地の端材を廃棄せずに編み物向けに再利用を行っている。今後広げていこうと思っている。「自主行動計画」は概ね理解している。新型コロナウイルスの影響では、昨年6月以降下請の注文が激減した。結果として直販の比率が70%以上に上昇した。コロナ禍で工場の稼働実態について再検討をし、コロナ以前は24時間近い稼働であったが現在は12時間稼働で土日の労働は原則行っていない。結果として売上は落ちていない。在庫も極力積まないようにし、納期は長めにいただくようにしている。外国人技能労働者に関しては採用していないが、外国人よりもまず先に、日本人を育てるべきと考えている。</p>	<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。決済条件については販売仕入先とも現金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。新型コロナウイルスの影響は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く見えている。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>
62	C-11	<p>「基本契約書」は販売先も仕入先も一昨年より増えており、3割程度締結している。「発注書」に関しては販売先からは6割程度の発行、仕入先へも7-8割の発行となっており、いずれも一昨年より増えている。「歩引き」に関しては販売先からは依然として9社残っている。京都、名古屋筋の呉服問屋がまだに残っている。仕入先への「歩引き」はすでにない。決済に関しては販売先の構成比は現金が増え手形が減り、現金が50%、手形35%、電子決済10%、期日指定現金5%となった。呉服問屋の手形サイトはまだまだ長く120-150日である。一方で小売関係は現金払いがほとんどである。仕入先への支払いは現金が増えて手形が減った。現金40%、手形40%、期日指定現金20%となっている。組合内での取引では60日の手形と決めている。手形から電子決済への移行はまだシステム等に慣れていない為なかなか進まない。「自主行動計画」は確認している。新型コロナウイルスの影響で小売店で販売ができなかったり人の動きが制限されて売上が落ちたが、休業は行っていない。仕事が減ったため、外注への仕事が減り廃業する外注もある。コロナ以前とは状況が変わってきている。産地としては、プロジェクトを立ち上げ、生き残りをかけて新しいこと(地域ブランド開発)を仕掛けたいと考えている。</p>	
63	D-6	<p>例年と大きな変更はなく、大半を占める委託販売先については、「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。仕入先は委託加工先から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%。委託以外の販売の場合は現金20%で手形は80%。電子決済はなくなった。サイトも短縮され、最大60日。支払いについては原材料購入の場合は現金30%、手形70%でサイトは60日以内で変化なし。販売と仕入れの收支構造が近似した。手形廃止の方向性は賛成。ただし政府主導の電債の操作性はあまりに悪いので、使用頻度は少ない。このままでは電債は普及しないと思う。また、手形の割引手数料を振り出し側負担にするのは実務上困難。CSRは特段の活動は行っていない。「自主行動計画」は概ね理解しているが、9月改定については知らなかった。新型コロナウイルスの影響は依然として大きく、現在は多少回復したが発注量は最大7割減った。短期間の操業停止を繰り返し実施してしのいでいる。外国人技能労働者を含めて雇用は維持している。リモートの弊害としては、発注側大企業がリモートで実務を行う結果、担当者が電話やメール処理に追われて有効な情報をとる暇がなくなるという事態が数か月間発生した。出張は激減した。人手不足は続いている。</p>	<p>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%でサイトは最大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%でサイトは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。新型コロナウイルスの影響は大きい。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ウイルス禍に突入。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、かえっ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)は帰れないこともあり、そのままに籍。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。</p>

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
64	D-10		<p>「基本契約書」は販売先とも仕入先とも締結していない。以前より商売をしているのであえて締結していない。「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にていただいている。仕入先に対しては、系の発注の際には間違っていないので書面にて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%（らい）を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」してるところがある。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には1.5%の「歩引き」を行っている。書面にて覚書を交わっている。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。手形サイクルは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。新型コロナウイルスの影響で、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。</p>
65	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クル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。新型コロナウイルスの影響は大きく、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。新型コロナウイルス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>
66	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。新型コロナウイルスの影響は大きい。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。新型コロナウイルス禍を切っ掛けに、ほぼ全てのお客様に手形から現金取引に変更してもらおう申し込んでいる。</p>
67	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。新型コロナウイルス禍で手形サイクル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。新型コロナウイルス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月く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、流通在庫が掃け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絹織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>

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
68	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社発生している。インターネット通販は行ってない。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、今後の懸念される。</p>
69	D-15	<p>「基本契約書」は販売先とも仕入先とも締結はしていない。以前より取引を行っており信頼関係によって取引を行っているからである。「発注書」は基本的には発行していただいている。仕入先へも書面に発行している。「歩引き」は販売先から1件、手形から現金払いになる際に3%「歩引き」となった。仕入先に対しても1件あり、手形から現金払いにする際に業界の慣習で3%の「歩引き」を行っている。販売先の決済方法は現金払いが2/3、手形が1/3である。手形のサイは150日。また、支払いに関しては糸仕入だけが手形で、それ以外の加工賃や購買は現金での支払いになっており、現金支払い1/3、手形支払いが2/3の割合になっている。手形のサイは150日。仕入をしてから商品にして販売するまでに3~6か月くらいかかってしまうため、サイが長い。今後はでんさいにするべく準備が整ったので順次でんさいにしていく予定である。「自主行動計画」は聞いたことがあるが、よくわからない。「自主行動計画」のアンケートは設問数が多く、質問もわかりにくかった。新型コロナの影響としては、昨年は一昨年に比べて3割減。本年は昨年に比べて2割減くらいで推移しており、厳しい状況である。最終的に製品となって販売される百貨店、土産物屋、神社仏閣、イベント(お祭り、成人式等)がコロナ禍で販売できずに大きなダメージとなっている。売上減少時には生産調整を行うため短時操業を行っていた。</p>	
70	D-16	<p>「基本契約書」の締結は販売先も仕入先も長年の取引関係にあり、話し合いで合意され、現在までそんなにトラブルがないために必要性を感じておらず、一切締結していない。「発注書」は受注の際に発行することがあり、50%程度。特に現品を販売する際には発注書が発行しない場合がある。仕入先に対しては、指図書が必要なので、すべて発行している。「歩引き」は従来からの販売先にはあり、50%ある。手形が現金払いになった際に値引きが行われて、その値引き5%とかがそのまま残っている。販売先の改善が進んでいない状況である。新規取引の際には一切断っている。仕入先に対しては「歩引き」は行ってない。決済手段であるが、販売先からは現金95%、手形が5%。手形のサイは90日以内が6割、120日以内が4割くらいであるが、210日の手形もたまにある。仕入先に対してはすべて現金払いである。「自主行動計画」は確認した。販売数量が激減している現状では1点売るために10数点も見せて買っていただくような販売になっており、供給過剰の構造となっている。新型コロナの影響で、以前より厳しい商環境のところ、壊滅的な打撃を受けた。少し改善したところで、相次いだ緊急事態宣言で何度もたき落とされた。新型コロナが終息しても、改善されるか微妙なところである。製造の縮小を余儀なくされ、労働力に余剰が生まれた。技術力を維持しなければならないので、雇用調整助成金を利用しながら雇用の確保に努めている。</p>	
71	D-17	<p>「基本契約書」の締結は販売先とは信用不安の面で覚書をかわすことが5%ほどあるがほとんど交わっていない。業界の中で契約書を交わすことが浸透していない。仕入先とも要求があれば応じるが、職人との間では契約書は浸透していないので交わっていない。当社の在庫(完成品)を取引先が購入もしくは委託販売することがほとんどであるため、「発注書」を交わすことが基本的にない。オリジナルや追加注文の際に「発注書」を交わす場合がある。加工の依頼は専属の職人に対しては発行することはないが、そうでない業者には加工依頼の伝票を発行している。「歩引き」は販売先の間屋の8割程度が、2~6%の「歩引き」や値引きがある。販売先の改善が進んでいない。仕入先や外注先に対しては「歩引き」や値引きを行っていない。決済手段は販売先からは現金が9割近く残りの1割程度が手形である。手形サイは60日以内である。販売金額が通常月より大きい場合、繰り延べて欲しいという申し入れがある場合がある。仕入先に対しての支払いは現金である。「自主行動計画」は確認している。新型コロナの影響では、売上が減少し苦しい状況になり、助成金を受けた。一方で、今までの間屋を通しての販売という流通依存度が極端に減り、小売店との新規取引や消費者への直接販売が増えている。小さな企業が健全化するチャンスと考えている。</p>	

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
72	D-18	販売先と仕入先は同じ取引先で、委託加工中心で行っている。そのため「基本契約書」は販売仕入れとも交わす必要は感じていない。「発注書」は整備しており、品番単位の取引で配台表をもとに作業をしている。「歩引き」取引は、過去にはあったが現在は無い。「歩引き」は煩雑な事務処理も伴うのでデメリットが多く、廃止すべき。決済条件については、販売仕入れとも現金100%である。CSR等の取組については、当社は行っていないが取引先の意識の高まりから、協力を求められることがある。「自主行動計画」は良くは知らないが今後は意識したい。コロナ禍での売上の影響は大きく、一時は4～5割程度に売上が減少したが、今年になって徐々に好転し、5月あたりからほぼ回復。生産稼働日は週3日程度に落ちていたが現在はフル稼働している。出張は激減した。雇用調整助成金を活用して雇用の維持に努めている。外国人技能労働者については全員の雇用維持に努めている。	
73	D-19	販売先・仕入先とも「基本契約書」は必要性を感じないので締結していない。取引先が希望する時のみ締結。締結しない理由の一つは締結することにより販売の自由度が損なわれる懸念があるからである。仕入先は信頼関係があるため締結の必要性を感じない。「発注書」はラインやメール、電話が多いが、過去にトラブルが発生したことはない。「歩引き」取引は、販売先で3件ほど残っている。「歩引き」分は請求金額に乗せているので問題はないが、煩雑な事務処理もあるので、廃止したいと思っている。仕入先に対しては昔からない。決済条件については、販売先・仕入先とも現金100%である。手形取引を条件にする先とは取引しない。手形という取引形態自体が現在では信用力を保証するものでないため、業界全体で現金化の方向は感じている。銀行との手続きもオンライン化が進んでいる現状では、手形の存在意義は薄いと考えている。CSR等の取組については、絹はそもそも無駄のない長繊維なので原材料は残らず活用している。「自主行動計画」についての認識は低いですが、内容に対応する行動は実践している。コロナ禍での売り上げの影響は1割減程度。テレワークや時短勤務はしていない。元来従業員同士が密になる勤務形態ではない。また商談は以前から人と会わずに電話やメールのみで行っていたのでコロナ禍でも影響は無かった。出張は無駄が多いことに気づいた。ただし、製品の共同開発時は空気を伴う直接の面談は必要である。	
74	D-20	販売先とは「基本契約書」は締結していないが全て「覚書」で代用している。仕入先は先代からの長年の取引先のため締結の必要性を感じていない。当社の取引先はそもそも商人ではないので締結の習慣自体がない。「発注書」は販売先からは90%入手。10%は現物売買のため不要。仕入先へは80%の発行。「歩引き」取引は、販売先では売上高比で50%、件数比で70%残る。伝票処理も煩雑なので減らしたいが、「歩引き」されているため値上げなどの要求を通し易いメリットも時にはある。仕入先には行っていない。決済条件について、販売先からの回収は現金95%、手形は5%。手形は件数では1件のみだがサレは180日。仕入先への支払は現金100%。手形は身の丈を越えたビジネスを誘発する原因のひとつと思うので、廃止すべき。CSR等の取組については、組合活動の一環として環境保護につながる廃材の再利用などを計画中。「自主行動計画」については聞いたことがない。コロナ禍でも売り上げの影響はほぼ無い。従って生産量は落とさなかった。残業はもともとない。テレワークも行わなかった。取引先とはオンラインで打ち合わせが済むこともあり、出張は激減した。	
75	E-2	販売先との「基本契約書」は委託加工契約書含めて5割締結しており、覚書は2割締結している。仕入先との「基本契約書」は4割締結しており、残りの先との未締結の理由は長年の取引で信頼関係があるため。「発注書」は販売先からは全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引は、販売先・仕入先とも行っていない。決済条件について、販売先からの回収は現金44%、期日指定現金50%、手形・電子債権で6%。仕入先への支払は現金70%、手形25%、電子債権で5%。「電子決済」は進めるべきと思っているが、申し入れても応じてこないのが残念である。CSR等の取組について、生産現場を含めSDGsを共通認識とし、生産過程においても幾つもの工夫により持続可能な生産活動を推進していく。具体的には、法令遵守、人権に配慮することを基本に生産活動では余剰生産を控える、廃材の再利用等々の工夫をしている。「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について、「取引」では市場の低迷により受注に大きな影響がある。「働く環境」では従業員の健康を第一に考え、フレキシブルな変形労働時間、時短を行っている。但し、仕事の性格上テレワークに限界があり仕事の効率の低下が危惧される。本社・工場など事業所間の会議はリモート会議としている。	
76	E-4	「基本契約書」の締結は販売先とはインスタグラマー（個人事業主）を除けばすべての販売先と契約書を結んでいる。仕入先とは50%の締結率で、昔より取引のある仕入先とは契約書を交わしていない。「発注書」はアパレル等の販売先からはすべていただいでおり、インスタグラマー等からはメールの発注をエビデンスとしている。仕入先には自社フォーマットにてすべて発行している。「歩引き」取引は販売先からも仕入先にも存在しない。決済の手段としては、販売先からは現金でいただいでおり、仕入先にも現金にて支払っている。CSRの取組については、秋田工場がグローバル基準での工場認定をお得意先より受けており、その結果社員のモラルも向上し、環境整備の意識も高まった。「自主行動計画」は理解はしているが、実際のOEMの取引の際にはコンベクターの存在もあり、自社の都合だけではコストを決定できない。自社ブランドは付加価値を付けて販売価格を決定することは可能なので、今後は自社ブランドの販売を増やしていきたいと考えている。新型コロナウイルスの影響では、販売先の売上が悪くなったところがあったが、ECサイトで積極的に販売をしていたところは売上が伸びていた。取引上のトラブルはない。昨年の6月より社内システムをクラウド化したので、企画、営業の社員は在宅勤務が可能になった。最低週1回の在宅を進めている。	

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
77	E-5	<p>「基本契約書」について、販売先・仕入先ともに「基本契約書」ではないが取引条件を記載した「覚書」を締結している。「発注書」は販売先・仕入先ともに入手・発行している。販売先からの「発注書」には数量・納期は記載されているが単価は未記載（後から記入するケースもある）。仕入先への「発注書」には数量・納期・単価も記載している。販売先からの「歩引き」は2社残っており、昔からの長年の取引先で廃止されない。仕入先への「歩引き」は2社残っているが、いずれも少額取引先である。決済条件について、販売先からの回収は現金35%、期日指定現金5%、手形50%、電子債権10%。手形・電子債権での回収は大手先からのものが多い。仕入先への支払は現金55%、手形45%。生地代は手形で支払、工賃は現金で支払している。CSR等について、SDGsに縫製会社として出来る範囲で取り組む。具体的には、学生支援のための企画を展開する。環境負荷低減では電力会社を変更する。本社及び工場も太陽光や風力などの再生可能エネルギーによって作られた電力に切り替える。「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は、「取引」では生産量が減少した。コロナ以前は中国の富裕層向け（インバウンド）が多かったが減少し、百貨店向けも減少した。昨年は減産分をマスクの生産でカバーした。「働く環境」としては縫製会社なので現場はそんなに変化なく、取引先との商談は対面（訪問）で行っている。事務所・工場内は消毒等コロナ対策をしている。</p>	
78	F-7		<p>「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い。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%で手形の割合は平均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。</p>
79	F-8		<p>「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。</p>
80	F-9	<p>「基本契約書」と「覚書」を併せて販売先、仕入先とも100%締結している。新規取引開始時には必ず締結することになっている。また、大手商社は基本契約書の締結を求めている。販売先からの「発注書」は100%いただいている。書面、Eメールの添付ファイルで行うことが多い。電話受注はない。販売先、仕入先とも「歩引き」取引はないが、1社だけ、先方の希望で残している先はあるが金額は小さい。展示会費用、創業祭などの名目がかつては不透明な費用があった。センターフィーはない。決済条件については販売先については現金50%、手形25%、電子手形25%、仕入先は現金25%、手形80%で、サバは販売仕入れとも90日以内、120日以内が半々である。手形から、電子債権、現金化への流れはあるが、電子を含め手形は廃止すべきである。管理のわずらわしさもある。手形の紛失事故の発生リスクはある一方現金による支払いの良い企業は伸びている。CSRについては商工会議所を通じて市のイベントなどへ積極的に協力している。太陽光発電について経産省省エネ補助金をもらいつつ、CO2削減など省エネ推進を以前から積極的に実施している。「自主行動計画」についてはあまり認識がない。コロナ禍の影響は大きい。売上は激減した。昨年より今年の方が悪い。当社は多品種小ロットへ生産ラインを切り替えていたので在庫は少ないが、大手は2年分ぐらい在庫があるようだ。週3日の勤務体制は継続している。雇用調整助成金は受けており、海外技能実習生の継続雇用支援を行っている一方、多機能工育成にも力を入れている。なお、特許の取得には積極的に取り組んでいる。</p>	

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
81	F-10	「基本契約書」は販売先については売上高比90%、件数比50%、仕入先については売上高比60%、件数比40%で締結。自動継続で実施している。覚書は内容の修正時に交わすことがある。発注書は100%実施。書面、Eメール、FAXを併用している。「歩引き」は販売先で5件残っている。対策上販売価格に上乘せする先もある。展示会費用、創業祭などの名目がかつては不透明な費用があった。センターフィーはない。決済条件については販売先については現金95%、電債含む手形5%でサレは60～120日である。一方仕入先は現金10%で残りは電子債権である。サレは概ね120日以内である。手形の廃止自体は賛成だが、廃止方法は慎重に検討しなければ銀行から借りざるを得なくなる。一方コロナ禍で百貨店の消化仕入が増加傾向にある。消化仕入が増加する場合には手形の廃止は在庫の観点から商売に支障をきたすことになる。CSRについてはオーガニックコットンやポリエステルのリサイクル原料を使用したり、納品袋をビニールから紙に変更するなど推進している。「自主行動計画」についての認識はあまりない。コロナ禍で最悪の月では前年比50%以下になったが、現在はコロナ前の90%程度に回復しつつある。緊急事態宣言中は時短を行った。テレワークは適宜実施している。雇用調整助成金は利用している。	
82	H-2	「基本契約書」の締結は昨年と変わらず、販売先とは8割程度で取引が小さな先とは締結していない。また、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されており、仕入先へもすべて発行している。「歩引き」は昨年同様、取引条件として1社残っている。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すべて現金で、仕入先に対してはすべて現金で支払っている。通常ではフォーマル関連で4割、一般衣料6割の生産比率だが、新型コロナの影響で、受注減が続いている。厳しい状況が続いているが、今年の2月～3月に医療用ガウンの追加発注があり受注できた。また、少量だが婦人服のオーダーメイドを開始した。	「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が、仕入先もすべて発行している。「歩引き」は取引条件として社あったが、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、仕入先に対してはすべて現金で支払っている。新型コロナの影響で、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。
83	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送られており、仕入先にもすべて発行している。「歩引き」はされていた販売先の取引がなくなり、無くなった。仕入先に対しては「歩引き」は行っていない。決済に関しては販売先からは現金で、仕入先に対しては月末締め翌月末払いの現金である。経営上の課題である人手不足を補うために、ベトナム、中国、モンゴルから10名ほどの技能実習生を受け入れている。受注には大きな波があるため、大きな波に備えて技能実習生を受け入れたり、外注を使用したりしないと回らない。昨年度は新型コロナ禍の中医療用ガウンの生産が3月まであり、通常の発注が激減する中でも売上を確保することができた。そして様々な工夫を凝らすことにより利益を出すことができた。4月以降は医療用ガウンの生産が無くなり、受注も以前の水準まで回復しないため非常に厳しい状況である。今まで申請してこなかった雇用調整助成金を申請して、雇用を何とか確保している状況である。取引上の課題はやはり加工賃であるが、相変わらずこちらの見積もりを提示しても見ても見えず、発注側の原価率等から指値などを提示され交渉の余地がほとんどない。また、生産に関する事前情報も曖昧で、生地納期がずれること、工場の生産ラインが空いてしまうことがある。受注が少ないため代わりに生産するものがなく差し替えができない現状がある。	「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送られており、仕入先にもすべて発行している。「歩引き」は販売先からは社、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く支払って行く。来年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、仕入先に対しては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ても見えない。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いる。コロナ禍で通常の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、中間業者のマージ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標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じり貧経営を余儀なくさせられてしまう。
84	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い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、今年は新型コロナの影響があり残業は無い状況である。
85	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、仕入先ともに無い。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(例年の半分以下)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3年度報告	令和2年度報告
86	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。
87	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月末までは受注残が多忙であったが、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を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に方針をかえた。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。
88	H-13	「基本契約書」は販売先とは覚書にて100%交わっており、仕入先とは10%程度契約書を締結している。未締結の理由は長年にわたる取引で信頼関係があるためである。販売先からの「発注書」は100%いただいております。仕入先へは90%発行している。一部で電話にて発注する場合があります。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。CSRの具体的な取組みとしては、廃棄する生地をより少なくできるように最新の裁断機を導入の予定である。また、ECサイトを新たに開設する予定であり、そこで工場の位置する平戸市をピックアップすることによって知名度を上げ地域貢献に努めていきたい。「自主行動計画」を社内浸透させる働きかけは具体的には行っていない。アパ工連のACCTを導入して工賃を提示しても、取引先は従来通りの工賃でやってもらいたいと言われてしまう。理想と現実にはまだ大きなギャップがある。新型コロナウイルスの影響で、受注量が大幅に減少した。去年に比べるとだいぶ戻ってはきたが、一昨年と比べると7割程度の状況である。去年はアパ工連を通じて医療用ガウンの受注があったのである程度の売上は確保できた。販売先の一つが少しずつ支払いをしてくれているもの、いまだに支払いが滞っていないところがある。受注量減少により休業日が増え、6,7,8月の3カ月はほぼ半日稼働となっている。	
89	H-14	「基本契約書」は販売先とは40%程度の締結。商社とはすべて契約書を交わしているが、販売先の8割を占めるアパレルとはまだあまり締結できていない。仕入先は系の仕入と一部の附属品になるが、仕入先からも特に求められていないので、契約書を締結していない。「発注書」は販売先から100%いただいております。仕入先にも100%発行している。「歩引き」は販売先からされてもいないし、仕入先に対しても行っていない。決済方法は販売先からの回収では現金88%、電子債権10%、ファクタリング2%で、サイトは120日以内が90%、90日以内が10%となっている。仕入先への支払いは未締め翌月15日払いの現金がほとんどで一部手形がある。手形サイトは昔からの慣習で120日以内である。CSRとして、昨年のコロナ禍にマスクを製造して地域の教育現場に寄付をした。「自主行動計画」は必要な部署に配布し会議の際に内容を確認してもらっている。新型コロナウイルスの影響としては受注が一時的に3割程度まで減少したが、支払に関しての条件は正是要請されなかった。昨年の9月から今年の3月まで医療用ガウンを縫製した。工賃は200円台ではあったが、社内全員で協力し工夫をして要望に添えるように生産を行った。また、働く環境の影響としては、取引先、関係先、社内リモート会議を行うようになった。残業時間の短縮を意識するようになった。今回のコロナ禍で様々なことが学べて、平常に戻った際にはそれを生かして新しい取組みをしたいので政府には補助金制度を継続して欲しい。	

No	企業名	令和3年度報告	令和2年度報告
90	H-15	当社は海外から輸入されてきた製品にプレス、納品加工、補修・補正等のサービスを提供する会社である。「基本契約書」については、販売先は繊維商社がほとんどのため契約書を取り交わしている。マンションメーカーのような小さな取引先とは結んでおらず、95%くらいの締結率である。仕入先は納品のための資材を購入する先であり、100%契約書を締結している。「発注書」であるが、販売先とは輸入商材が多く、入荷時期・納期等の変更が多いため包括出荷指示書として発行されており、80%程度の発行である。変更内容に関しては、逐次電話やメールにて情報をいただいている。仕入先への発行は80%で、小口の発注に関しては一部電話にて発注している。「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現金100%、仕入先への支払も現金100%である。CSR・サステナビリティの取組みについては、サービスを提供する商売であるので、取組みは難しい。「自主行動計画」は認知していない。新型コロナウイルスの影響については、得意先のアパレル小売業者、アパレルメーカーの業績に甚大な影響があり、受注数が激減した。まだ販売不振が続き未消化在庫過多の状態が続いており、影響は長期化する見通しである。受注数量の激減に伴って、生産ラインの一部休止を行っている。そのため出勤日数が激減している。雇用調整助成金でしのいでいるが、この助成金が無くなると更に厳しい状況になると思われる。	
91	H-16	「基本契約書」の締結は販売先と10%程度締結している。それ以外では販売先、仕入先ともに覚書を10%程度交わしている。発注書については販売先からは100%発行されている。仕入先に対しては80%程度発行している。「歩引き」については販売先、仕入先ともに行っていない。決済の状況は、販売先からは現金90%、期日指定現金10%。仕入先に対しては現金50%、期日指定現金50%。当社は下請けの縫製工場なので、SDGsなどに対する具体的な目標は立てておらず、労働集約型産業ゆえにコロナ対応でのリモート環境などは難しいのが現状である。コロナによる取引への影響についてはアパレルメーカーからの受注量が著しく減っている。働く環境については、各種補助金を活用し空調設備やウイルス対策設備を購入でき、今までできなかった環境設備が整えられた。	
92	H-17	「基本契約書」について、販売先とは全て締結している。仕入先は主に生地メーカー・副資材メーカーであるが、長年の付き合いがあり特に問題なく仕入先とは締結していない。「発注書」について、販売先からは全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引は、販売先・仕入先ともにしていない。決済条件について、販売先からの回収は現金100%、仕入先への支払も現金100%である。CSR・サステナビリティ等の取組みについて、当社では自社ブランド(ファクトリーブランド)の製品をRe-condition(修復・再生)している。顧客が長年着用して古くなった洋服を自社で修理・クリーニング(特定のクリーニング業者と提携)することにより古い洋服が新しく(再生)され顧客が続けて着ることができ、この取組みがエコに繋がると考えている。「自主行動計画」について、適正取引の推進に関しては、取引先(アパレル等)と縫製工場との力関係があり、加工値の取り決め(決定)の際に話し(説明)が伝わりにくいことがある。当社が加盟している縫製業の組合団体が開発した工賃算出の為に「標準見積システム」を周知・普及していくことにより適正取引(取引の改善)が推進するのではないかと考えている。新型コロナウイルスの影響について、コロナ禍以前の売上高構成は、百貨店1/3、国内アパレル1/3、海外(アメリカ等)ブランド1/3、であったが、コロナ禍により国内アパレル向けが減少し、今年は百貨店と海外ブランドが主体となっている。また、昨年はガウン(医療用防護服)の生産も行い売上のカバーに努めた。	
93	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の取組みとしては、製造メーカーではないため積極的な取組みは難しいが、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。