

令和4年度  
第17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4年5月～10月実施)

令和5年1月23日  
繊維産業流通構造改革推進協議会

## 目次(調査企業記載ページ)

No	企業名	記載ページ	No	企業名	記載ページ
1	仆キン株式会社	1	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	10
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	11
7	株式会社ワコール	3	34	テナック株式会社	11
8	アトス株式会社	3	35	ナクシス株式会社	11
9	オンワード商事株式会社	3	36	株式会社フクイ	12
10	株式会社サーヴォ	4	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	クラレトレーディング株式会社	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	5	41	中伝毛織株式会社	13
15	株式会社GSIクオース	5	42	日本毛織株式会社	13
16	スタイルム株式会社	5	43	三菱ケミカル株式会社	14
17	瀧定名古屋株式会社	6	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	7	47	株式会社ソト	15
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	8	50	株式会社トーヨーカ堂	16
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	9	53～92	産地・他	17～26

No	企業名	令和4年度報告	令和3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営業のため、「発注書」の発行は必要がない。仕入先に対してはWEBシステムにて「発注書」として製品依頼書を発行している。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。下請法適用での支払先への支払いは手形70%、現金30%で、手形サイトはすべて90日以内である。2024年までに60日以内に変更する。手形に関しては時期は未定であるが、利用廃止を検討している。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、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)、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等、各事業主体的に取組みを強化。自社HP上で取組みを随時更新し活動内容を発信している。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。適正取引を目的に、企画生産、物流、販売に於いて統括部署が立会い、もしくは代表して合理的な合意条件に向け協議している。また社内にも下請法について説明し浸透を図っている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナの影響としては、販売面でも販促、顧客誘導などの手段が変化し、これまでの手法に変化が求められている。オムニ化への柔軟な取組が広がりつつある。働く環境としては、コミュニケーション手段が一変、リモートワークや会議体など各部署のオペレーションに大きく影響を及ぼした。</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営業のため、「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、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)に対応し事務所経費の削減、働き方やオフィスワーク効率改善を行った。</p>
2	株式会社 オンワード樫山	<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、締結しないと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85%から86%。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8割近化しており、現金が2割弱。手形はほぼ電子債権に移行したが、承諾しただけの仕入先がわずかに残っている。サイトに関しては、90日以内が6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なす重要なテーマとして、「ヒトと地球(ホジ)に潤いと彩りを」というミッシ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。「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商品回収、リサイクル・リユース活動の取り組みを、10年以上にわたり実施している。また、無駄なモノづくりを排除する、受注生産・オーダービジネスの拡大にも積極的に取り組んでいる。トレーサビリティ向上の観点では、一般社団法人日本アパレルクオリティセンターを通して、国内外の工場監査を実施している。2021年9月にサステナビリティ委員会を設立。具体的なアクションプランとKPIの策定を行い、サステナブル経営を推進していく。「自主行動計画」は認知しており、必要に応じて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いる。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナの影響としては、上海ロックダウン時に大きな影響があり、納期遅れが発生した。働く環境としてはリモートワーク・リモート会議が通常になり、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」は新規取引先については契約書の締結を必須とし、締結しないと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割近化しており、現金が1割弱。手形は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なす重要なテーマとして、「ヒトと地球(ホジ)に潤いと彩りを」というミッシ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としては、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,トレーサビリティの向上・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をしている。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>
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12%、期日指定現金63%、手形は25%で昨年に比べて期日指定現金の支払いが増えているのは仕入先を絞り込んだため。下請法適用での仕入先への支払いはすべて現金である。手形は次期は未定であるが、利用廃止に向けて検討中である。CSRの取組としては、「CSR基本方針」を定め「サステナビリティ委員会」等の会議体を中心に、外部のNPOや環境団体など様々な組織とも連携して社会貢献活動や環境活動を推進し、全社員に対する意識啓発に積極的に取り組んでいる。2022年3月にサステナビリティ推進室を設置。具体的な取組としては、TCFD提言に沿った情報開示・GHG排出量削減の中長期目標の設定、在庫削減・仕入管理による廃棄削減、環境配慮型素材を使用した製品づくり、CSR調達、ホワイト物流、グリーン物流、ダイバーシティ&amp;インクルージョンの推進、服育活動、等々。自主行動計画に基づき、下請法順守を徹底、取引ガイドラインに順じた取引を行うよう関係部門に発信。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナの影響としては、ベトナム、中国(上海)のロックダウンによる納期遅れが発生し影響があった。働く環境としては、テレワークやフレックス勤務体制の整備が進んだ。</p>	<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。企業としての取り組み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。一昨年から工場監査を実施し「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を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屋、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、店頭の前売り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>

No	企業名	令和4年度報告	令和3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割で残りはファクタリング。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、電子債権のサイトは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。企業として「ファッションエンターテインメントでサステナブルな未来をつくる」ことを基本とし、サステナブルな循環型事業モデルの構築を目指している。「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」ことをCSRの基本方針としている。具体的な取組としては、本年度「サステナビリティ・ストーリーブック」を開示。また、2022年1月に「TSI取引先行動規範」を改訂しサプライヤーへの周知活動を行っている。今後は対象を広げると共に、管理・運用体制を構築し、継続して共に価値を創出するパートナー/工場の人権を守る取組みを進める。「自主行動計画」は認知しており、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。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナの影響としては、上海ロックダウンの影響により、生産調達関連における納期遅延及び仕入計画の見直し等が発生した。</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、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、電子債権のサイトは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。新型コロナの影響としては、前年同様緊急事態宣言の発令により売上減少したため仕入計画の見直しを行ったが、取引で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、会議体はリモートで基本としている。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>
5	株式会社 ブランド	<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割くらいの締結率である。仕入先とは6割程度の締結となっている。継続している取引先とは改めて基本契約書を締結することはない。「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。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っており、仕入先への支払いは期日指定現金100%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。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。本年度からSDGs推進に向けた取り組みの一環として、不用になった衣料品を店舗で回収し、新たな資源として活用する循環プロジェクト「ECO CLOSET」をスタートした。新型コロナの影響については、海外のロックダウンで納期遅延が発生した。また、国内工場でも研修生不足のため加工賃のアップ、納期遅延が発生した。働く環境としては、リモートワークが導入され、時差出勤も導入した。</p>	<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割くらいの締結率である。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の比率が落ちているのは、買い付け商品が増えて、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っており、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（キュブラ）、オーガニックコットン、LENZING ECOVERO（エコレイオン）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、ホールガ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、生産にかかりリードタイムが増えてきている。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>
6	株式会社 ワールド	<p>仕入先との「基本契約書」は締結しないと仕入をすることができないため基本的に自社フォームにて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53%、期日指定現金は28%、現金は18%、手形が1%となっている。手形の利用は廃止する予定だが、電子債権への切り替えに合意いただけない仕入先が僅かに残っている。電子債権等のサイトは60日以内3%、90日以内が97%となっている。CSRの取組としては、「サステナブル推進PJT」を組織化し、社長直下に「SDGs推進室」を設置。CO2、水等環境負荷の見える化と目標を設定し削減をする。人権、商品廃棄なども同様に進める。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。また、ネオエコマー事業として、シェアリング、リユース事業を展開。「ワールドグループ行動規範」に環境/人権への姿勢を追加改訂し、お取引先様と共に持続可能なサプライチェーンの構築を目指していくために今後「お取引先様行動原則」を策定し、5年間で100%浸透を目指していく。「自主行動計画」は実務担当者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、リスクマネージメントの担当部署を設置して、コンプライアンスの徹底を推進している。仕入調達担当者に対しては「取引ガイドライン」の遵守を徹底させている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナの影響は仕入取引においては、サプライチェーンの混乱が長期化した。原材料の高騰、コンテナ船運賃の高騰による原価への影響、運航スケジュールの大幅遅れやコンテナ船のスペース確保の困難、生産地のロックダウンによる納期遅れが多発した。働く環境としては、テレワークを推進。商談も対面を回避しリモートで実施。電子押印システムの導入は完了した。</p>	<p>仕入先との「基本契約書」は締結しないと仕入をすることができないため基本的に自社フォームにて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。電子債権等のサイトは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」は実務担当者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、リスクマネー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」の遵守を徹底させている。新型コロナ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>



No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
10	株式会社 サーヴォ	「基本契約書」について、販売先は85%、仕入先とは75%締結している。未締結販売先は少額の取引であり、また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。未締結仕入先は、従前からの取引慣行により仕入先が締結を重要視していないため、「発注書」について、販売先、仕入先もすべて授受、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%、期日指定現金38%。仕入先への手形は発行していない。下請法取引内での支払いは100%現金である。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、2021年10月に広域認定を取得し環境に配慮した循環型の処理に取組んでいる。「自主行動計画」については、自律的内部統制での自主点検を各部で行うよう計画を立て、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はかっている。単価改定に際しては、販売先に対して取引価格の見直しを依頼し、凡そ承諾を得ているが、一部しか認めてもらえない先もある(特に大ユーザー)。新型コロナウイルスの影響について、飲食・サービス向けユニフォームを中心に売上げが減少、また、取引先からの案件引き合い、対面での打ち合わせも減少している一方、リモート商談は増加している。働く環境では、全社で導入したテレワーク、週1日～2日の在宅勤務、リモート会議は定着している。円安の影響は秋口から現れてくると判断している。	「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、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、2021年10月に広域認定を取得し環境に配慮した循環型の処理に取組んでいる。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げが減少、また、取引先からの案件引き合い・対面での打ち合わせも減少しており、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。
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%、覚書で10%締結。新規販売先とは100%締結している。仕入先とは「基本契約書」75%、覚書で10%カバーしている。今後電子契約書への移行も検討している。「発注書」は販売先から100%入手、仕入先へは100%発行している。「歩引き」取引については、少額の販売先で2社残っている。仕入先への「歩引き」は全廃。決済条件について、販売先からの回収は全て現金90日以内の支払い。仕入先への支払は現金80%、手形・電子債権で20%である。仕入先への手形はいずれ廃止したい。下請法取引内での支払いは100%現金である。CSR・サステナビリティの推進状況について、環境方針を定め、7つの行動方針を遵守して企業活動を行っている。具体的な取組内容としては、環境配慮商品の開発と販売ならびに「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「Fun to Share」運動に当社グループは継続的に参加している。「自主行動計画」の周知活動として、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「公正取引協会」会員は継続中。原材料価格高騰などにより、販売先に値上げの要請はするが、十分な交渉結果は得られていない。一方仕入先より値上げの要請があれば十分協議し決定している。新型コロナウイルスの影響として、取引面では、商談の停滞、人流抑制などにより売上げが減少した。働く環境では海外を含む出張が大幅減った一方、リモート業務、在宅勤務が定着した。	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、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「Fun 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。
12	中谷株式会社	販売先との「基本契約書」は全て締結しており、仕入先との「基本契約書」も全て締結している。「発注書」についても、販売先から100%入手、仕入先へも100%発行している。「歩引き」取引は、販売先仕入先ともない。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%で手形の割合は全て60日以内であり下請法を遵守している。仕入先への手形はいずれ廃止したい。なお、下請法取引内での支払いは販売先、仕入先とも100%現金である。CSR・サステナビリティについては、当社で定めている環境の負荷を軽減させる環境理念・環境方針に沿って実施しており、具体的な取組事例としては、リサイクル素材(再生ポリエステル)を利用した商品等の開発などがある。「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、取引面では中国のロックダウンの影響で商品の入荷が遅れ、トラブルの原因になった。働く環境面では、時短勤務・テレワークは取りやめ、出勤率は100%に戻った。	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%で手形の割合は全て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。
13	株式会社 ボンマックス	販売先との「基本契約書」は80%、仕入先との「基本契約書」は59%締結している。未締結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に若干(5～6件)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7割強、手形・電子債権で3割弱である。仕入先への支払は現金と期日指定現金6割弱、手形・電子債権で約4割である。約束手形の利用廃止予定はない。下請法適用先へはほぼ現金100%で支払っている。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、②使う責任、③守る責任、④助ける責任がある。なお、弊社の取り組みはSDGsハンドブックとして2021年末に小冊子にまとめた。「自主行動計画」については周知しており、適正取引(発注書授受・契約・取引条件など)については社内決裁基準・内規などを定め、仕組みとして抑制が図れる仕組みとしている。新型コロナウイルスに関しては、コロナへの対応策に対するガイドラインが策定出来ると判断し社内においてコロナ対策ガイドラインを策定した。これにより出張、客先訪問、会食や接待など活動の制限が明確化できた。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。また、代理店との間でDX化を進め、商品マスターの整備などを通じて効率化を図っている。フレックスタイム制やテレワークの導入などにより働く環境の多様化はさらに進んでいる。	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に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・再生ベクトリアセテート・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(ピンクリポ・パングラデジュ支援)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。

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
14	NDリ安全株式会社	<p>「基本契約書」について、販売先とは「基本契約書」で約70%、「覚書」で約20%締結。永年の取引先との契約書再締結は昨年より進んだ。仕入先とは約90%締結している。「発注書」については、販売先からは100%入手、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%で比率に変更なし。なお、仕入先へのサイト120日の長期手形があるが、付属品と副資材である。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、ユニフォームメーカーとしては2020年に日本で初めて工場、資材、生地分野でエコテックスの国際基準認証を受けた。その際、廃材処理についてはリサイクル企業と提携している。「自主行動計画」については周知しており、制定委員会を立ち上げて、今後の目標設定（意識改革から行動へ）を行い、定期的に検討会活動を推進している。新型コロナウイルスの影響について、2020年は防護服の特需があったため販売のダメージは軽減されたが、その後は横ばいで推移している。働く環境に関しては、4月からテレワークは止めてコロナ前の状態に戻した。ただし、社内外を問わず、オンラインは活用している。</p>	<p>「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・仕入先ともにない。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OEKO-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。</p>
15	株式会社 GSI7レオス	<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1社残っているが取引金額は少ない。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、手形・電子債権・期日指定現金で約3割、と昨年から大きな変化は無い。サイトは90日以内が8割弱である。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、これも昨年からほとんど変わっていない。サイトは60日以内が6割、90日以内が3割、残り割が90日を超えている。手形は2026年までには利用廃止をする予定である。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①サステナブル事業分野やESGへの積極的投資、②KES（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）、③被災地への金銭の寄付や支援団体への肌着の提供、④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、海外ロックダウンによる納期遅れ、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、フレックスタイムの導入、テレワークの推奨、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>「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1社残っているが取引金額は少ない。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、本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>
16	スタイルム株式会社	<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、160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い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っており、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58%、電子債権23%、手形10%、期日指定現金9%で、手形サイトは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61%、電子債権34%、期日指定現金4%、手形2%で、手形サイトは60日以内6%、90日以内91%、90日を超えるものが3%である。販売先の長いサイトと仕入先の短いサイトの間にあり、ある種の緩衝材の働きとなり、資金繰りの状況をみながら支払いサイトを短くしている。手形から電子債権への切替を進めているが、仕入先の都合で0になっていない。サステナビリティでは、企業理念に掲げるビジョン「世界中を、それぞれの『らしさ』で彩る。」を実現するため、サステナビリティ方針と5つの重点課題を設定し、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3Dモデリングを活用したサービス、オーガニックコットンプロジェクト、回収した繊維製品をリサイクルし植物を育てる培地にするプロジェクトなど展開している。「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は、上海のロックダウンによって事業に大きな影響を及ぼした。働く環境としては在宅勤務制度や時差出勤が制度として根付き、業務職を中心に勤務形態の選択肢として活用されている。</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い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っており、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、手形サイトは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、手形サイトは60日以内7%、90日以内90%、90日を超えるものが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り組みと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い。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>

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
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。販売先とは現場意識の高まりと相手先の意識の変化で昨年より10%増え、60%の締結状況となった。「発注書」の発行については、仕入先には100%発行して、販売先からは一部の着分発注分は発注をいただけていないため、90%程度の発行率である。「歩引き」について、仕入先に対しては全廃した。販売先では引き続き交渉はしているが、まだ5%程度残っており、「金利引き」が多い。決済の状況については、販売先からは現金が51%、電子債権と期日指定現金がそれぞれ21、22%、手形が6%である。サイトは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、電子債権の現金化を進めたため、現金が79%となり、電子債権が16%、期日指定現金は5%となった。サイトは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。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、社長直轄の組織であるCSR推進室が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。サステナブル素材の開発、サステナブル展示会への参加や社内勉強会を開催し、CSR情報を社員に発信して情報共有を図っている。「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、中国でのゼロコロナ政策により工場が閉鎖され、現法も出社できない環境となり、物流もほぼ停まった為に中国国内での内販販売や日本国内での納品に大きな影響が出た。働く環境では、在宅勤務も視野に入れた新たな働き方改革を模索している。</p>	<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、販売先からは一部の着分発注分は発注をいただけていないため、90%程度の発行率である。「歩引き」について、仕入先に対しては全廃した。販売先ではまだ5%程度残っており、「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、サイトは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。サイトは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に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、基本的には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に、仕事内容を見直す良いきっかけとなっている。</p>
18	タキヒヨー株式会社	<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、仕入先に対しては数件残っていることがわかり、今年度中に全廃する予定。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く。決済の状況は、販売先からは現金が7割程度で、その他で期日指定現金、手形、電子債権がある。手形等サイトは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8割で、残りは電子債権で手形の発行はない。電子債権のサイトは90日以内が9割、残り1割が90日を超えている。CSR・サステナビリティとして、本年度「サステナビリティ委員会」を発足。ESG経営/カーボンニュートラルに向けた取組み、二酸化炭素排出削減に向けたモニタリングと削減目標設定に向け始動。特定のテキスタイルにつき第三者認証 GOTS/GRS/OCS認証を取得。責任あるサステナブル素材の提供を加速する。「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。新型コロナの影響としては、海外ロックダウンにより納期に大きな影響があった。業務に応じてリモートワーク、リモート会議を活用している。</p>	<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べて全廃している。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く。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。手形等サイトは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。電債のサイトはすべて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スability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帰り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>
19	辰野株式会社	<p>「基本契約書」は販売先、仕入先とも約3割締結。当社又は取引先(仕入先又は販売先)どちらが必要の場合に基本契約書の作成又は覚書を交わす。それ以外は仕入先には発注書を書面で発行する。販売先からは発注書を必ずもらう。従前からであるが販売先・仕入先とも「基本契約書」より「発注書」(個別契約書)を重視している。新規販売先とは「基本契約書」を必ず締結するようにしている。「歩引き」取引について、販売先は2社残っているが、「歩引き」分は販売価格に上乗せしている。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7割、手形・電子債権2割、ファクタリング1割の割合である。仕入先への支払は現金5割、期日指定現金2割、手形・電子債権3割の割合である。資金繰りに苦心している企業が多数ある中で、手形を廃止すると商売が成立しなくなる恐れがあると思うが、廃止はいずれ検討したい。CSRの取り組み例としてはペットボトルリサイクル生地使用を増やすことを推進している等がある。「自主行動計画」については社内研修、社外研修で社内浸透を図っている。新型コロナウイルスの影響について、取引面では、不織布の医療用アイソレーションガウンの特需で2020年の売上げは増加したが、2021年、2022年は減少した。また、①対面営業活動ができなくなった②自治体によるコロナ給付金等を優先にしたことで見込んでいた案件(地域防災関連の予算)が先延ばしにされた③中国のロックダウンで納期遅れは多発した、等の影響がある。働く環境面では、①業務に支障なく働ける環境が早々に整った②テレワーク勤務は希望者には継続③スマホは会社で支給、などの効果があった。</p>	<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」を締結するようにしている。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、環境教育を定期的に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ソレーションガウンの受注によるカバーが挙げられる。働く環境では、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>

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
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」については、物流費、倉庫費といった名目も含めて、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70%、期日指定現金・手形・電子債権で30%。仕入先への支払は金額ベースで現金40%、期日指定現金・手形・電子債権で60%である。下請法適用の仕入先に対して手形等の支払は90日以内であるが、2024年には60日以内に変更する予定である。手形に関しては相手先の要望がわずかであるが残っている。</p> <p>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、「J∞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.部長会に合わせて社内研修を実施。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。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナウイルスの影響として、販売先からの商品キャンセルや値引き協力要請はなくなった。生産面ではベトナム、バングラデシュ、中国などのロックダウンでサプライチェーンの混乱が発生した。</p>	<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。</p> <p>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、「J∞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.部長会に合わせて社内研修を実施。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>
21	株式会社チクマ	<p>主要販売先及び仕入先とは必要に応じて各契約書（基本契約書・覚書・サイクル契約書等）を締結している。主要販売先とは約7割、基本契約書の締結を行っている。主要仕入先とは約8割、基本契約書の締結を行っている。主要国内縫製工場はほぼ全てで加工委託契約書を締結している。「発注書」については、販売先からはほぼ全て入手、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。廃止に向けて理解を求めていく。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手形、期日指定現金と現金で手形の割合が多い。仕入先への支払は現金、期日指定現金と手形で、国内縫製工場への工賃等の支払は現金に行っている。約束手形の廃止はこれからの検討になるが、情報収集の上、対応を考えていきたい。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。また、海外縫製工場のロックダウンにより納期遅延が発生し、その対応のため諸経費が増えた。「働く環境」ではテレワークが普及し、社内のみならず取引先ともリモート会議を実施。リアルとリモートがスタンダードとなってきた。</p>	<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・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み。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く。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>
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散見される。一方、仕入先との「基本契約書」の締結率は50%程度で、仕入に関する基本契約は委託加工契約が多く、メーカー、問屋（生地商、糸商）との契約締結は僅かである。これらの企業とは個別契約である受発注書にもとづいて取引を行っている。大手合繊メーカー各社とは基本契約を締結している。「発注書」は販売先も仕入先も100%発行されている。仕入先に対する「歩引き」は行っておらず、販売先が10件程度残っており、歩引き先には価格アップで対応している。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、手形支払は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、手形支払は、60日以内が若干、90日以内40%、120日以内60%の割合。下請法適用での仕入先への支払は現金70%、手形30%。支払い支払は60日以内50%、90日以内50%であるが、順次60日以内に変更している。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。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、アセアン地区のロックダウンによるサプライチェーンの分断による生産動向の変化の影響が大きい。働く環境としては、在宅勤務の一定化、と各種会議のリモート化が一般化。若手スタッフに対して、研修や出張の機会が奪われたことなどで教育が不十分と考えており、今後の課題としている。</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からの要請に応じる形で締結しているが、商社筋への販売や衣料資材の販売先では未締結が散見される。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づいて取引を行っている。大手合繊メーカー各社とは基本契約を締結している。「発注書」は販売先も仕入先も100%発行されている。仕入先に対する「歩引き」は行っておらず、販売先が10件程度残っており、歩引き先には価格アップで対応している。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、手形支払は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、手形支払は、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、取引先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>

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
23	帝人フロンティア株式会社	<p>「基本契約書」は、委託加工先、寄託先、仕入先とも原則すべて締結する決まりとなっているが、会社として一元管理はしていないため正確な割合は把握できていない。中には先方書式は当社に極めて不利な内容となっている場合もある。また、当社指定書式が販売先の意向により拒否されるケースもある。「発注書」は仕入先には原則として100%発行している。販売先は先方書式の為、加工委託書や仕様書等の書面を受領している。「歩引き」はインテリア、寝装など産業資材で、販売先の一部に残っている。仕入先への「歩引き」に関しては全廃している。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・電子債権合計で16%でサトは60～120日が中心。支払いについては現金・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%程度と例年と変わらず。仕入先が下請事業者に該当する場合、現金80%、期日指定現金10%、手形10%、手形の場合は締切後30日以内起算サト90日(繊維)、120日(非繊維)の範囲で設定している。手形はいずれ廃止したい。CSR推進や環境問題の取り組みについては、社長直轄の「環境安全・品質保証部」を中心に、継続的に社内啓蒙活動やeラーニングによる教育を推進している。また、帝人グループの企業倫理ハンドブックが全社員に配布されており、毎月部署ごとに読み合わせを行っている。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。なお、帝人グループとして「パートナーシップ構築宣言」を公表している。新型コロナ拡大の影響は大きく、ベトナムやインドネシア、中国のロックダウンの影響により、商品の生産がストップしたり、物流が混乱した事によって、納期遅れやAIR便乱発での費用の増大など、多大な影響を被った。また、在宅勤務が常態化し、オンラインでの会議が当たり前のものとなり、申請や承認についても紙の媒体からweb化への切り替えが加速した。</p>	<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はしていないため販売先、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」は下請法の対象か否かに関わらず、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等を受領、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、販売先の一部に残っているが、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%でサトは60～120日が中心。支払いについては現金・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%程度と例年と変わらず。CSR推進や環境問題の取り組みについては、社長直轄の「環境安全・品質保証部」を中心に、積極的に社内啓蒙活動やeラーニングによる教育を推進している。2020年3月に大阪本社、東京支社、名古屋支社の3事業所にて、ISO14001の認証を取得。部署ごとに目標設定し、毎月報告書を提出している。また、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、販売先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>
24	豊島株式会社	<p>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存在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ディンクとしている。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。決済については販売先からは現金・期日指定現金が54%、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46%、次いで電子債権、期日指定現金、手形の順になっている。サトについては販売先は90日以内が43%、次いで120日以内が33%、仕入先には90日以内が90%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宣言をしておき、5つの重点目標を設定している。具体的に、トレーサブルの明確なモノづくり、資源循環・再生への取り組み(WAMEGURIプロジェクト)、ダイバーシティ・マネジメントへの取り組み、ICTによる新たな価値創造、地域のまちひと協働型の取り組み等。1973年から豊島福祉基金を設立し、お造り、地域への支援や団体へ支援を実施している。「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おり、「パートナーシップ構築宣言」においても表明している。新型コロナの影響として、生産地の分散化、リモートによる生産管理、承認業務の電子化等を進めている。働く環境に関しては、オンラインミーティングを活用する機会が増加し、移動時間が短縮され効率的に業務が出来るようになった。</p>	<p>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存在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ディンクとしている。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。決済については販売先からは現金・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宣言をしておき、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stoffワードシップ活動の推進を行っている。また「オーガニックプロジェクト」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、お造り、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。</p>
25	日新実業株式会社	<p>「基本契約書」については販売先では約7割、「仕入先」で8割締結、「発注書」としては販売先・仕入先とも約1割締結している。「発注書」については、販売先・仕入先とも全て入手または発行している。「歩引き」取引については、販売先で8社程残っているが売上高の1%未満なので廃止の提案はしていない。仕入先への「歩引き」は全廃している。決済条件については、販売先からの回収は現金・期日指定現金で75%、手形・電子債権で25%の割合である。仕入先への支払は現金65%、期日指定現金5%、手形・電子債権が30%の割合となっている。手形はいずれ廃止したい。「下請法」適用での仕入先への支払いは100%現金である。CSR・サステナビリティ等の取組については、リスクコンプライアンス委員会を設置して活動を開始している。「自主行動計画」については、社内会議で取り上げるなどで継続的に周知している。新型コロナウイルスの影響について、取引では、中国のロックダウンによる悪影響が大きい。円安の影響も今後出てくる。また、客先との直接面談の機会も少なく、あらゆる事の進捗が遅くなっている。働く環境では、時短・フレックス勤務等、引き続き労働環境の改善を行っている。</p>	<p>「基本契約書」については、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、販売先とは8社程残っており、取引が無くなる可能性あるため廃止の提案はできていない。仕入先への「歩引き」は全廃している。決済条件については、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、社内会議の折に取組む推進を促す。また、コンプライアンス委員会を設置予定である。新型コロナウイ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。</p>
26	豊田通商株式会社	<p>「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。サトはすべて90日以内である。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。サトはすべて90日以内である。下請法に係わる取引は管理部門がチェックしており、現金5割、手形と電子決済が5割である。サトは60日以内となっている。手形は今後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。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。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、フェルトロードコロンなどサステナブル商材の拡販を行っている。また、仕入先に対するサステナビリティガイドラインの通知を実施した。「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。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナの影響では、本年度は昨年度より売上が回復してきている。海外ロックダウンの影響で生産サイドは不安定であった。働く環境としては、リモート会議、在宅勤務が推進され、時差出勤も推進された。</p>	<p>「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、フェルトロードコロ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。</p>

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
27	MNインター ファッション株 式会社 (日鉄物産 株式会社)	<p>「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」発行は定着して来ている。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と手形、電子債権、期日指定現金等がそれぞれ半数。仕入先への支払は、電子債権が多く、現金、期日指定現金の順であり、手形は2021年に利用廃止した。現金支払の場合、原則、振込手数料は当社負担。下請法対象先の電子債権のサイトは80日。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:“OUR FIVE GOODS”をテーマに掲げ、サステナブルを意識した事業推進を行っている。③タクスフォー: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。新型コロナウイルスの影響については、上海ロックダウンの影響で製品・資材の納期遅れが発生。シーズン持ち越し等を余儀なくされ、中期的には生産調整が行われ、来春の受注に影響が出てくるのが考えられる。</p>	<p>「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」発行は定着して来ている。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を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タクスフォー: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。新型コロナウイルスの影響について、取引自体に影響は少ないが、以前にも増して小ロット・期中対応が増えている。</p>
28	丸紅株式会社 (丸紅ファッショ ンリンク株式 会社)	<p>「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、販売先からの「歩引き」は販売先からの要請で8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55%、期日指定現金・手形・電子債権で45%。仕入先への支払は現金98%、期日指定現金で2%。本年3月の「下請代金の支払手段について」の通達を受けて現金化した。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「丸紅グループ人権基本方針」並びに「サプライチェーンにおけるサステナビリティ基本方針」を2021年11月に仕入先に連絡し、周知をしている。「自主行動計画」については周知している。「パートナーシップ構築宣言」は丸紅(株)として宣言している。新型コロナウイルスの影響について、海外のロックダウン等で納期遅延が発生。それに対応するためのコストが発生した。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て欲しいとの要請は昨年同様引き続きあり、協議して対応している。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為、業務効率が上がらない。</p>	<p>「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、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%。比率は昨年からはほぼ変わっていない。支払手形のサイトは全て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、高い機能性をも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て欲しいと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為、業務効率が上がらない。</p>
29	モリリン 株式会社	<p>販売先との「基本契約書」は85%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割である。仕入先への手形での支払いは僅かに残っており電子債権への切り替えを働きかけている。「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した。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や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。同様の環境が長引くと、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社員の衛生管理等の意識は大きく変化した。Web会議等非対面方式の切り替えも順調に進み、効率的な進行ができるようになってきている。</p>	<p>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した。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や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。同様の環境が長引くと、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。</p>

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
30	清川株式会社	<p>「基本契約書」の締結率は、販売先35%、仕入先15%で昨年比で変化は無いが、販売先、仕入先共に覚書で補充していて、それを含めると90%～95%となる。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99%、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、「歩引き」取引の廃止交渉に応じて貰えないところも多いが、歩引き廃止の要請文を作成して交渉した結果、廃止できた先もあり今後も継続して取り組んで行く。これら販売先が廃止しない限り「歩引き」は全廃しない。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%。手形サ付は、90日以内30%、120日以内60%、121日以上10%で、最長サ付は210日。仕入先への支払いは現金35%、手形65%、手形サ付は、60日以内1%、90日以内5%、120日以内70%、121日以上24%で、最長サ付は支払日超算で153日。手形のサ付短縮について変更する予定はないが、手形の利用廃止については、時期は未定だが検討して行く。「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。昨年、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、福利厚生の実施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、リモート会議、テレワーク、時短、時差出勤等々を継続している。取引におけるコロナの影響はアパレル店舗の販売機会喪失による在庫発生等、販売商品の受注減が見られた。</p>	<p>「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」取引の廃止交渉に応じて貰えない。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%。手形サ付は、90日以内30%、120日以内60%、121日以上10%で、最長サ付は210日。仕入先への支払いは現金35%、手形65%、手形サ付は、60日以内1%、90日以内5%、120日以内70%、121日以上24%で、最長サ付は支払日超算で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、福利厚生の実施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。</p>
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で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100%発行。「歩引き」については若干減り、販売先で440社、仕入先で32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、また、当社が下請法適用先に該当しない場合は交渉が難しい。仕入れ先については、法令遵守のもと双方の話し合いで合意している範囲内。決済の状況は、販売先からは現金55%、期日指定現金10%、手形10%、電子決済20%で、ファクタリング5%。手形サ付は、60日以内1%、90日以内4%、120日以内35%、121日以上60%。手形サ付の最長は締日超算で195日。仕入れ先に対しては、現金57%、手形4%、電子債権39%。仕入先に対する下請法適用取引は、現金65%、手形3%、電子債権32%でサ付は90日以内100%。下請中小企業振興法の改正に伴う手形のサ付短縮は今のところ予定していない。利用廃止については時期は未定だが、廃止に向けて検討している。販売先からの支払いが手形廃止に伴って期日指定現金へ移行することについては危惧している。「自主行動計画」については、下請法遵守に関す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を徹底。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、CSRL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。取引におけるコロナの影響は、オンラインの商談では物を見る事が出来ないため、特に販促面でもどかしさが募る。働く環境面では、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で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。手形サ付は、60日以内1%、90日以内5%、120日以内33%、121日以上61%。手形サ付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付短縮や利用廃止については、法令を遵守しその方向で進めていく。「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、CSRL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>
32	株式会社三景	<p>「基本契約書」はスポット取引を除き、全ての販売先・仕入先との間で締結している。「発注書」は販売先からは99%発行されており、仕入先には100%発行している。「歩引き」に関しては廃止に向けた取り組みを行い、仕入先に対しては全て廃止、販売先では先方の改善が進んでいないため残っているが、全体の2.3%、184社と昨年比で半減した。決済の状況は、販売先からは現金79.2%、期日指定現金1.7%、手形3.9%、電子債権12.7%、ファクタリング2.5%。仕入れ先には、現金0.4%、期日指定現金94.6%、手形5%。手形サ付は90日以内24.4%(60日以内5.8%、90日以内18.6%)、120日以内70%、その他5.6%。期日指定現金は90日以内が全体の92.3%。下請中小企業振興法の改正に伴う手形サ付の短縮については、2025年に60日以内に変更する予定。また、手形については2026年に廃止する予定。コスト高に伴う価格転嫁については過去になかった早い判断で、ほぼ聞いてもらえている。「自主行動計画」については、その内容を下請法、価格改定などの各会議の際に説明し周知を回っている。CSRの取組については、本年4月に5つの指針を設定して取り組みを強化した。【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推進している。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するなどを行っている。コロナ関連については海外ログダウン地区での生産、物流面での影響があり、コストアップと共に販売においても低迷した。働く環境面ではテレワークを一部の職種で導入。会議もWEB、リモートでの運用にしている。</p>	<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、販売先では太陽光発電の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83%、43社。販売先・仕入先ともに廃止に向けた取組を継続していく。決済の状況は、販売先からは期日指定現金35.3%、手形17.8%、電子債権38.8%、ファクタリング8%。手形サ付は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%、手形サ付は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、昨年ま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付の短縮については、川下業者から決済サイト、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するなどを行っている。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>

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
33	島田商事株式会社	<p>「基本契約書」については、販売先66社、仕入先96社と締結。覚書では販売先106社、仕入れ先178社と取り交わしている。覚書を含め基本契約書の締結は販売先、仕入れ先ともに年々進んでいる。「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50件、仕入先で20件残っている。どちらのケースも相手先の希望で継続している。決済の状況は、販売先からは現金55%、期日指定現金5%、手形15%、電子決済25%。手形サバは60日以内4%、90日以内42%、120日以内30%、121日以上24%。最長サバは220日である。仕入先に対しては、現金65%、手形1%、電子決済34%。手形サバは60日以内6%、90日以内44%、120日以内42%、121日以上8%。最長サバは150日である。下請中小企業振興法の改正に伴う手形サバの短縮や手形廃止について、当社では下請法該当取引の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。今後のサバ短縮については得意先の動向を見ながら検討していく。また、手形の廃止については電子債権導入済で、仕入先に変更依頼中。「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、その認識のもと、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、今年はスポーツ分野やアウトドア分野が好調で、紳士服分野も回復傾向にある。また、ECサイトの充実を図り売上も好調に推移している。働く環境については、在宅勤務が拡がりリモートでの会議、商談が定着した。</p>	<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で、海外日系企業とも進んでいる。「発注書」の発行については、仕入先には自社のシステムからの発行を徹底管理しており100%発行。販売先からもほぼ100%発行されている。「歩引き」については、販売先で53件残っている。また、仕入先にも残っていて、どちらのケースも相手先の希望で継続している。決済の状況は昨年と変わらず、販売先からは現金56%、期日指定現金6%、手形19%、電子決済19%。手形サバは60日以内4%、90日以内42%、120日以内30%、121日以上24%。最長サバは220日である。仕入先に対しては、現金65%、手形3%、電子決済32%。手形サバは60日以内6%、90日以内42%、120日以内43%、121日以上9%。最長サバは150日である。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、その認識のもと、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、在宅勤務が拡がり、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>
34	テナック株式会社	<p>「基本契約書」は昨年と変わらず、販売先8%、仕入先5%と締結。覚書を販売先2%、仕入先1%と交わしている。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。販売先からは口頭やメール文など、後付けで発注書が発行されないケースがあり、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、改善されていない。決済の状況は、販売先からは現金80%、手形10%、電子債権10%で電子債権の比率が若干上がった。サバは30日以内5%、60日以内20%、90日以内50%、120日以内20%、121日以上5%。仕入先に対しては月末締め、翌月末払いで現金40%、手形60%、サバは30日以内5%、60日以内5%、90日以内90%。手形サバを60日に短縮することや、手形の利用廃止については時期は未定だが検討中。「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ぬとの考えのもと、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。取引価格の見直しは、販売先、仕入先共に労務費の上昇や原材料価格、エネルギー価格の変動等に対して一部で反映できた。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。生産拠点では健康管理やソーシャルディスタンスを徹底するための新たな作業プロセスを導入した。業績面は徐々に回復傾向にあるが、コロナ前後との比較では受注数、売り上げともに非常に厳しい状況が続いている。</p>	<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かと思えない。決済の状況は、販売先からは現金82%、手形12%、電子債権6%で、サバは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%、サバは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ぬとの考えのもと、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>
35	ナクス株式会社	<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%締結済だが、スポット先または少額取引先とは締結していない。「発注書」については、仕入先には100%発行しているが、販売先からは印字内容指示書兼発注書等で10%の発行率。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、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社残っている。決済状況は、販売先からは現金80%、手形7%、電子決済12%、ファクタリング1%。手形サバは30日以内1%、60日以内9%、90日以内62%、120日以内27%、121日以上1%。最長サバは150日。仕入先に対しては月末締め翌月25日払いの現金100%。下請法該当取引は仕入先、販売先とも現金100%。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、少額の取引が多い副資材業にとっては現状の90日サバでは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、手形サバ60日というのは大変好ましく、2026年の完全撤廃を望む。また、当社は仕入先に対して100%翌月現金払いに改善したので、販売先からも翌月振込になれど思っている。CSRへの取組は、SEDEXをベースとして環境・人権・倫理への取組、自社で独自に定めたサステナブル宣言とチャレンジの枠組み等、サステナブル推進室を中心に継続して取り組んでいる。「自主行動計画」については、研修時に下請法を含め営業、商品部をメインに指導している。コロナ問題に関しては、いち早くテレワークに取り組み、自宅からのリモートワークを行っている。営業面では一時的に発注数が減少して在庫過多となったが、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と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引き続き期待している。</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70%締結済だが、スポット先または少額取引先とは締結していない。「発注書」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、残りは印字指示書のみ。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、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%。手形サバは60日以内10%、90日以内70%、120日以内20%で最長サバは150日。仕入先に対しては現金65%、期日指定現金35%。サバは90日以内20%、120日以内80%で最長サバは120日。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、少額の取引が多い副資材業にとっては現状の90日サバでは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、手形サバ60日というのは大変好ましく思う。CSRへの取組は、SEDEXをベースとして環境・人権・倫理への取組、自社で独自に定めたサステナブル宣言とチャレンジの枠組み等、サステナブル推進室を中心に継続して取り組んでいる。「自主行動計画」については、研修時に下請法を含め営業、商品部をメインに指導している。コロナ問題に関しては、いち早くテレワークに取り組み、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と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>

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
36	株式会社 フクイ	<p>「基本契約書」について、販売先では30%と締結。アパレル企業から指示を受け、メーカー、縫製工場等に副資材を販売するのが当社の商流。スポット取引で終わる場合も多い縫製工場等と個々に契約するのは現実的ではないため、当社所定の取引申請書に取引条件を記載してもらうことで代替している。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し代替えとしている。「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8%程度残っている。決済の状況は、販売先からは現金50%、期日指定現金20%、手形15%、電子債権15%。手形のサイは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%。手形のサイは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イ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、一部の取引先から約束手形の振出しを要望されているため、完全に移行できていない。サイについては、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イを短縮することは資金繰りを助産すると困難な状況。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、部長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社内へ浸透させるべく進めている。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。また、一部販売先から価格の見直しも迫られている。業務面ではテレワークを継続し、6割程度の出社率でも業務運営ができるようにした。取引面でも働く環境面でも中国における本年3月末からのロックダウンでは甚大な影響が出ている。</p>	<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し代替えとしている。「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%。手形のサイは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%。手形のサイは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イ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イを短縮することは資金繰りを助産すると困難な状況。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、部長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でも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した。現在も生産性や効率を上げるべく整備中。</p>
37	丸和繊維工業 株式会社	<p>販売先とは「基本契約書」で8割、「覚書」で2割、仕入先とは8割の企業と締結。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。販売先仕入先とも「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。「覚書」を締結していた場合もある。発注書は販売、仕入先とも100%発行または入手。「歩引き」は販売先・仕入先とも全廃。決済条件の構成比は販売先は現金80%、手形が20%でサイは90日以内。支払いについては生地を除いて現金が60%で20日締め翌10日払い。手形は40%程度残っているが、支払い金額が100万円を越えるときは発行し、サイは60日。(注:昨年末までの件数比から、売上高比に比率を変更した)。CSRの取り組みについては継続的に実施。特にネットワーク環境の構築も最終段階を迎え、完全クラウド化した。また、システムの入替えに伴いペーパーレス化の本格的な活動を実施した。「自主行動計画」については社内回覧や、勉強会を開催して継続的に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関しては、売上高については2019年比90%弱で推移している。働く環境への影響については、出来る限り出社としているが、臨機応変に対応する事とし、時差出勤も継続している。</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。販売先仕入先とも「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。下請法適用先にかかわらず、決済条件の構成比は販売先は現金75%、手形が25%でサイは90日以内。90日以上はサイ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は発行し、サイは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、「行の悩ましいワケワする会社に」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関しては、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>
38	クラレトレーディング 株式会社	<p>「基本契約書」の締結は販売先55%、仕入先80%と昨年と変わらない。「発注書」は販売先・仕入先とも100%受発行。「歩引き」は販売先は6年前に全廃、仕入先は当初からない。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%の比率で、手形サイは90日以内45%、120日以内25%、121日以上30%の比率で昨年と変わらず。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%の比率で昨年と変更なし。下請法適用先(加工委託先)への支払いはほぼ現金であるが、残っている手形払いも廃止する予定。CSR推進状況については、クラレグループとして中期経営計画の中に「サステナビリティ長期ビジョン」を策定し、全社を挙げてサステナビリティ取組み、社会的課題解決に向けて貢献し続ける決意を表明した。「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、独禁法等のセミナー開催、③コンプライアンス研修の開催等を実施している。コンプライアンスならびに知的財産に関する教育はグループとしての最重点事項と位置付けられている。また、クラレグループとして2022年7月に「パートナーシップ構築宣言」を公表した。新型コロナウイルスの影響については、売上上げが一時は減少したが、現在は持ち直している。また、取引先への訪問や出張は減少した反面、webによる打合せは増加している。働く環境面では、在宅勤務は50%を目安とし、webによる社内会議や研修が増加、それに伴うシステムや労働環境が整備された。</p>	<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>

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
39	東洋紡株式会社 (東洋紡せい株式会社)	「基本契約書」の締結については相手先フォームで販売先90%、スポット契約は当方フォームで10%締結。「発注書」は販売先入先とも100%発行。「歩引き」は販売先入先とも無し。決済条件については販売先は電子債権が80%、手形は20%でサハは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翌月末現金の条件で30%が現金、電子債権が70%でサハは30日以内が30%、90日以内が70%と変更なし。下請法適用内では仕入先の支払いが100%現金である。CSRの推進は積極的に実施しており、東洋紡グループとして、「素材+サイエンスで人と地球に求められるソリューションを提供し続けるグループ」になることをめざしている。具体例として、PETボトルリサイクル繊維を20年以上前より商品化。最近では衣料からのコットンリサイクルFRPの開発と商品化に取り組みしており、繊維くずを利用した強化プラスチック原料にも着手中。「自主行動計画」については概ね理解しており、特に下請法等の適正取引については管理部にて全取引の内容を確認している。新型コロナウイルス拡大の影響は大きく、企業向けなどは厳しい状況が続くが、概ね回復している。働く環境への影響については去年から継続しているテレワークが普及。現在も出勤率50%以下で推移している。	「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%、スポット契約は当方フォームで10%締結。仕入先は100%締結。「発注書」は販売先入先とも100%発行。「歩引き」は販売先入先とも無し。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。手形サハは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翌月末現金の条件で30%が現金、電子債権が70%。仕入先のサハは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ことしており、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。
40	東レ株式会社	「基本契約書」については売買、加工委託、製品寄託を行う全ての取引先と締結している。「発注書」「注文書」は書面、FAX、電子ファイル等で入手し、個別契約の締結としている。大手商社や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はある。「歩引き」は販売先入先ともない。決済方法等については販売先とは、①構成比:現金・期日指定現金約87%、手形(無手形・ファクタリング・電子記録債権等を含む)約13%②サハ:90日未満が53%で製品販売の債権の最長サハは184日。仕入先は、現金・期日指定現金決済ではほぼ100%。買付・委託加工の一部で僅かに手形決済も残っているが、下請法、下請振興法対象取引について現金化への変更を推進中。下請法対象外の取引についても現金化を検討中。サステナビリティについては「東レグループ」サステナビリティ・ビジョンを策定し、2050年に向け東レグループが目指す世界、その実現に向けた取り組みを提示。CSRについては取り組みべき行動指針として、10項目の「CSRガイドライン」を定め、それぞれのガイドライン毎に推進責任者を設置し、行動指針に沿って推進中。「自主行動計画」については繊維事業本部内で、下請法・下請中小企業振興法に関する教育を実施。また繊維協会を通じて中小企業より要請のあった、原材料・エネルギーコスト増の影響を受ける下請事業者への配慮について、本部内に周知。2021年9月10日付け自主行動計画第4版の改訂の経緯、改訂のポイントについても周知。また2020年11月に、「パートナーシップ構築宣言」を公表している。新型コロナウイルス対策として①オファス全体の出勤率の目標を50%以下として、在宅勤務を活用している。②国内出張や集合会議は、飛沫感染対策、接触感染対策などの徹底を前提に制限は緩和されたが、実行上はweb会議等のツール活用が定着している。	「基本契約書」については売買、加工委託、製品寄託全ての取引先と締結している。原則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。大手商社や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」については販売先入先とも当初からない。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・電子記録債権等を含む)約67%、相殺等約3%。②サハ:現金・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(サハ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、取引慣行や高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、出来る限り在宅勤務を行い、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、等を継続的に実施している。
41	中伝毛織株式会社	「基本契約書」は販売先・仕入先とも100%締結。「発注書」も販売先は書面95%、メール5%、仕入先は100%発行の状態に変更なし。「歩引き」は販売先・仕入先とも無し。決済条件については、販売先については期日指定現金30%(サハ90日以下)、手形10%、電子債権40%、ファクタリング20%でサハは90日。支払いについては、期日指定現金40%、手形10%、電子債権50%でサハは全て90日以内。時期は未定だが、手形の利用廃止は検討したい。ESG・コーポレートガバナンス(透明性・公平性など)についての講義等は継続的に実施。コンプライアンスのマニュアル(社訓)も整備。全社員にSDGsについての講義を行い、SDGs委員会を設置し、17の目標169のターゲットの中で当社が出来る事、やらなくてはならない事、既に実践している事などを決めている。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、昨年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)」に認定されている。LGBTQについては社内方針を「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。」と定めている。「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。新型コロナの影響であるが、取引先では、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。働く環境については、オファスの3密対策を主眼に置き、①テレワークの導入②残業時間の減少③フレックスタイムの導入④保育所等の子供を預ける支援⑤リモート(web会議)設備の設置、などを継続的に実施している。なお尾州産地内での分業体制はコロナ禍により崩壊の危機に瀕していると認識している。	「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。仕入先とも100%発行。「歩引き」は販売先入先とも無し。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%(サハ90日以下)、手形は10%、電子債権56%でサハは90日。支払いについては現金50%(工賃)、期日指定現金34%、手形10%、電子債権55%でサハは全て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。新型コロナの影響については、新型コロナ拡大以前から、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、受注回復しつつあるものの、生産ラインの調整が難しい面もあり、納期の短縮依頼に対応しづらい点などがある。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継続的にしている。
42	日本毛織株式会社	「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・仕入先とも100%受発行。「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、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%でサハは全て60日以内。仕入先への支払いについては、現金50%、手形20%(サハ90日)、電子債権30%(サハ90日)である。なお、仕入先の下請法適用先については取引先が限られているため手形100%でサハは90日であるが、手形の利用廃止は検討したい。当社グループは、全ての事業活動においてSDGsを意識し、人と地球に「やさしく、あったかい」企業グループとして、持続可能な社会の実現と社会課題への解決に向けて貢献している。具体的な取り組み例としては、①地域に根差したまちづくり、地域密着型ショッピングセンターの構築②ライオサポーター関連事業(保育、キッズランド、介護、スポーツ)の拡大③トランス可能なバリューチェーンの構築④回収・リサイクル活動の促進による環境負荷軽減など多数の活動を行っている。「自主行動計画」については内容は下請法説明会の際に説明し、関係会社を含めて浸透を図っている。新型コロナ拡大の影響に関しては、商談会、展示会等のリアル開催は感染状況に応じ引き続き慎重な対応とする一方、デジタルコンテンツの開発を行いリモート対応を整備している。また、テレワークは各拠点で導入し、会議も概ねリモートで行っている。	「基本契約書」は従来と変わ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」も販売先仕入先とも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い。「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%でサハは全て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%(サハ90日)、電子債権30%(サハ90日)である。「自主行動計画」については関係会社では下請法取引が多いため、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取り組んでいる。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)させようという浸透を図っている。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。

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
43	三菱ケミカル株式会社	「基本契約書」は、販売先・仕入先ともに100%締結している。「発注書」についても販売先・仕入先ともほぼ100%入手・発行している。「歩引き」は販売先・仕入先ともない。「発注書」なしでの取引や「歩引き」取引は不可。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%でサイトは90日以内。仕入先への支払いについては現金30%、期日指定現金は70%で下請法適用先については現金100%の支払い。ESGの取り組みとしては、サステナビリティを核とした事業活動を推進している。具体的取り組み例としては、半合成繊維といわれている原料について、エコ素材の取引先への供給(①FSC森林認証、バイオマークの認定②ブルーサイン・パートナー企業認定③エコテックスのスタンダード100を取得)、等がある。「自主行動計画」については、全社的なコンプライアンス教育を通じて、下請法や独禁法などの法令順守を徹底している。「パートナーシップ構築宣言」は公表している。新型コロナウイルス拡大の影響については、取引先では対面(特に海外出張)での商談は引き続き難しい状況が続いている。また多人数が参加する展示会も開催が難しい。働く環境整備については、オフィスのスペースを縮小する一方、サテライトオフィスを拡大したことにより、テレワークが定着している。なお円安による影響はプラスとマイナス両面があり、トータルの影響は相殺されている。	「基本契約書」は、販売先仕入先ともにほぼ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い。「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%でサイトは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同様継続している。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。社内における働く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。
44	御幸毛織株式会社	「基本契約書」の締結率は、販売先については昨年より上昇し70%、仕入先では20%で、販売仕入れれども覚書の割合は5%程度である。なお、単発取引や短期間の一時的な取引先を除き、原則、取引先と締結する方針である。「発注書」は販売先・仕入先ともほぼ100%発行している。「歩引き」は昨年より社減ったが、販売先で関東・中部で2社残っている。仕入先は全廃している。決済条件については販売先は現金76%、期日指定現金が6%でサイト120日、手形は3%、電子債権15%、サイトは90日以内14%、120日以内28%、121日以上58%であるが、200日のサイト先が残っている。支払いについては現金が83%、期日指定現金1%、電子債権16%である。下請法適用先については現金75%、期日指定現金1%、電子債権24%の支払い。約束手形は廃止済み。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継続して行動している。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の実施、社内ネットワークを通じた違反事例の教育、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、回収サイトが長期の得意先に対し、営業担当を通じてサイトの短縮化を定期的に働きかけること、取引適正化に向けた活動を推進している。新型コロナウイルスの影響は残るものの、ほぼ全販売チャネルにおいて取引先/パルル企業の発注数量は回復しつつある。働く環境については、テレワーク対応のためのインフラ整備が完了し、働き方が大きく変わり(約50%がテレワーク)、テレビ会議による商談(社内会議含む)が定例となった。	「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、販売仕入れれども覚書の割合は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/パル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。
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7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25%、期日指定現金60%、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。手形に関しては今後電子債権への移行を検討している。CSRについて、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。「自主行動計画」は周知しており、毎月実施される社内会議「コンプライアンス委員会」にて、法令順守(コンプライアンス順守)の観点から事業・ビジネス内容を確認・チェックしている。また、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。「パートナーシップ構築宣言」はユニチカグループとして宣言している。新型コロナウイルスの影響では、取引先において在宅ワークが進み、受注の中心となるツールとして「メール」での受注方式が進んだ。また、受注～出荷に至るまで、Web上で上長が取引承認を行うシステムを整備した。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。	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、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まで上長の承認印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。
46	サイカイオーベックス株式会社	販売先とは「基本契約書」88%、「覚書」12%の割合で締結。取引額が少額先またはスポット取引先以外は契約締結100%を目指して継続的に推進中。「発注書」は販売先仕入先とも100%発行。「歩引き」は、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3%、電子債権30%でサイト120日未満が75%で121日以上が25%で121日以上が昨年より20%減少。支払いについては現金44%(下請先の工賃)、手形6%、電子債権は50%。サイトの比率は60日以内40%、90日以内30%、120日以内が30%と従来通り。下請先に対しての支払いは現金100%。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。社内イントラネットにて常時周知している。また、規範がまとめられたコンプライアンス手帳を社員に配布し、企業倫理、法令順守等に対する意識を徹底し、CSR推進に向け、担当役員、専任部署、専任者を設置して、様々な活動を推進している。「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。エネルギー、原材料の高騰に伴い、加工料金や販売価格の改定を申し入れたが、要望額と減額に乖離があった。新型コロナ拡大に関しては、取引先に対しては受注は大幅に減少したが、取引条件への影響はなかった。働く環境については、社内外ともリモート会議が定着した一方、コロナ前に比べて社内外ともコミュニケーション不足が懸念される。なお、時差出勤(時短)は一部事業所を除き廃止した。	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先以外は契約締結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」は販売先か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日以上が多い理由では販売先から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。新型コロナ拡大に関しては、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。

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
47	株式会社 ソニー	<p>「基本契約書」は販売先・仕入先ともに100%締結。「発注書」についても販売先・仕入先ともに100%発行。「歩引き」は長年取引のある販売先が1件あるが実質は仕入先を含め100%無いという。決済条件については販売先は現金57%、期日指定現金27%、手形は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。下請先に対しての支払いは現金100%。環境保全活動とSDGsについては、サステナブル推進委員会を立ち上げて実行している。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。またステーキホルダーに対する活動例としては、従業員の子弟のみならず、地域のお子様にも自社託児所を開放したり、自治体や自治会が主催する催事に寄付等を行っている等がある。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、経営会議や各事業部の営業会議等で必要な関連部署への周知及び教育を行っている。新型コロナウイルスの影響は依然として大きく、百貨店を中心とした受注減が続いている。また、円安やエネルギー価格の影響を受けて、加工料金の値上げを交渉を行っており、少なからず加工料金の是正には理解を得られるもの、燃料及び原材料値上り分が大きく全てを賄うまでには至っていない。働く環境については、一昨年以降のリモートの活用が社内会議や得意先との商談で既に日常的となっている。</p>	<p>「基本契約書」は販売先・仕入先ともに100%締結。「発注書」についても販売先・仕入先ともにすべて発行。「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及び割引料利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等と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なお続いており、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、得意先との間でリモートによる商談も増加している。</p>
48	東海染工 株式会社	<p>「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100%締結している。仕入先も100%原則的に契約書を締結している。「発注書」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。委託契約の場合「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・仕入先もない。決済条件については販売先は現金44%、手形は18%、電子債権38%でサイトは90日～120日以内が100%。支払については、未締め翌20日払い、現金が36%、電子決済64%。サイトは60日以内が15%、90日以内が10%、120日以内が75%である。下請法適用先については現金38%、手形62%である。約束手形利用廃止の予定は現在はない。CSRについては、当社は、顧客、取引先、株主、さらには社会全体との関係において、法令及び企業倫理を含む社内規定を遵守しながら事業活動を継続している。具体例として、①環境への配慮：「地球環境に配慮したバイオスチロールの導入」し二酸化炭素の排出量を大幅に削減。②安心・安全な商品作りの取組み：「加工メーカーとしての化学物質管理」として化学物質の安全性や環境負荷をしっかりと把握し使い方を管理する③エコテックスRスタンダード100の認証を取得し、お客様に安心、安心な製品を提供するため、肌との接触が大きい繊維製品でのプロセス認証、などがある。「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全社浸透を図り、特に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している。新型コロナウイルスの影響だけではなく、生機コスト、生産コスト（エネルギー・染薬糊料・運賃）の上昇で、大幅な値上げをせざるを得ない状況にも関わらず、各客先共に事情があり、思うような値上げはできていない。また、円安を受けて国内回帰と言われているが、国内の産業空洞化のため発注先がない状況になっている。対面会議や工場内での集会は徐々に通常化している。コミュニケーションの簡略化によるコミュニケーションエラーは引き続き発生している。</p>	<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%でサイトは90～120日以内が100%、電子決済は38%でサイトは60～90日でただし生地のみ。支払については染料・薬品等の商社向けが大半で、未締め翌20日払い、現金が36%、電子決済64%。サイトは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イトの短縮を実施済み。電子記録債務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スチロールに全て変更。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く、原材料・染料・薬品・資材の値上げが続き、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、対面会議や工場内での集会の減少。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>
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。商談内容は必ず商談ノートに記録することになっており、時系列に管理されている。「歩引き」は衣料品部門ではない。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、若干手形がある。手形等のサイトは60日以内84%、90日以内12%となっている。下請法適用での取引は管理されており現金と電子債権がほぼ半々で一部手形が残っている。手形等のサイトは60日以内になっている。時期は未定ではあるが、手形の利用廃止を進めている。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、具体的にかつ継続的に進めている。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。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。正しい取引（コンプライアンス）やISOへの取組み、個人情報保護などといった「自主行動計画」については、1年に1回必ず研修（本年はコロナのためE-learning）によって社内浸透を図っている。必要時には臨時で研修を開催することもある。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナウイルスの影響としては、取引では新しい取引先も増えてきており、コロナ前の水準には戻っていないが、昨年実績を上回るように落ち着きを取り戻している。環境面では、本社や各事務所勤務者は引き続きテレワークの勤務を行っている。また、お取引先様や関連部署との商談や会議についてもリモートが続いている。</p>	<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。手形のサイトは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、具体的な事例も含めて学習している。生産性についてもISOの取組みを通じて環境に負荷のかから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>

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
50	株式会社 仆ーヨーカ堂	「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。創業時からの社是である「信頼と誠実」のもと、グループで掲げられた環境宣言「グリーンチャレンジ2050」に基づき地域社会やお取引先と連携し具体的なアクションを進めるなど様々な社会課題の解決に向けて取り組んでいる。具体的には、SDGsを意識した商品開発を行い、再生ポリエステルを使用した機能インナーやオーガニックコットンを使用した衣料品・寝具の開発、子供地球基金との取組みを行っている。また、店頭での商品の回収を行い、衣料品や傘では日本環境設計(BRING)と取組みを行い、布団やおもちゃなどの回収も行っている。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。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナウイルスの影響で売上が変化している商品カテゴリーについては、その変化に伴い仕入額の調整(増減)が起きている。テレワークは定着した。	「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とに、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。具体的な取組みの一例として、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。新型コロナウイルスの影響としては、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り組みを実施中。
51	株式会社 そごう・西武	販売先との「基本契約書」は相手先フォームであることが多く、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」は自社フォームで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で80%、期日指定現金・手形・電子債権で約20%である。仕入先への支払いは現金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。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナウイルスの影響としては、取引においては、昨年から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。	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。仕入先への支払いは現金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、昨年から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。
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。合意ができればデジタルな発注書で発行する。「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。仕入先への支払いは全て現金である。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」を策定している。具体的な取組内容としては、「(株)JEPLANと資本提携し、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。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。新型コロナウイルスの影響では、ベトナム、中国のロックダウンで影響があったが、取引先の理解もあり、大きな問題はなかった。働く環境としては、リモート会議・リモート提案などを推進し、在宅勤務が浸透した。	「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。仕入先への支払いは全て現金である。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。昨年から継続して、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社率50%。昨年から継続して、リモート会議・リモート提案などで対面での商談が減った。そのためノウハウの継承が難しく課題となっている。

【産地・他】

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
53	C-1	<p>「基本契約書」の締結率は販売先で5%。支払い条件が確認できていれば大きな問題はない。仕入先とは締結していない。「発注書」の発行率は販売先からは80%、仕入先には90%。「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販売先、仕入先とも現金100%。従って現状では、手形のサバ短縮や利用廃止については該当しない。価格転嫁については、販売先、仕入先ともに全ての要因に対して概ね反映できた。パートナーシップ構築宣言については知らなかった。知的財産は取引において存在するが、管理の必要性は感じていない。「自主行動計画」については、従来通り朝礼等で話題に取り上げている。また、仕入先、協力工場に対する適正取引への取り組みや自社のCSRに対する取り組みについてはこれまで行ってきた具体策に継続して取り組んでいる。コロナの影響については、往來の自粛規制が緩和されたため県外からの来社受け入れ、県外への出張を再開。2年ぶりに東京での展示会に参加し新規取引が成立するなど、リアル展示会の重要性を再認識した。働く環境について、当社では問題なく稼働できているが、外注先で感染者があり一部納期遅れが発生したが、大きな問題にはならず済んだ。</p>	<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ヤ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、産地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>
54	C-2	<p>販売先・仕入先ともに数社に限定されているため「基本契約書」はあまり締結していない。「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、昨年は2社だったが1社に減った。仕入先への「歩引き」はない。決済条件は、販売先からの回収は100%現金。仕入先への支払も昨年僅かに残っていた手形もなくなり、現金100%になった。国が手形を廃止したい理由がわからない。CSR活動においては地域社会活動の一環として、新小学生に対して、数年前からハンカチの無償提供を行っている。コンプライアンスについては個人が自主的に実施すべきものと考えている。昨今のコスト上昇に伴い、販売先への値上げ要請を1月以降、数回にわたって要望しているが、概ね反映できている。仕入先からの値上げ要求は組合連盟で要望されてきたため、要求内容は認めざるを得ない。売上高はコロナ禍以前の半分程度に減少している。働く環境は引き続き昨年と同じ体制で望んでいる。人は減らさずに休日を増やし、残業を減らすなどに対応している。業務の性格上テレワークはなじまない。一昨年問題視した「国からのアンケートが多すぎる」点は以前よりは減少しているものの、当方へのフィードバックがほしい。</p>	<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、手形のサバは全て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、人は減らさずに休日増や、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>
55	C-4	<p>「基本契約書」は販売先80%、仕入先50%の締結率である。コロナ禍の影響で取引先が一部変更されたため、比率が変化した。「発注書」は販売先・仕入先ともほぼ全て発行。「歩引き」取引も完全に販売先・仕入先とも無くなった。決済方法は販売先からの受取は期日指定現金70%、電子債権30%で、手形決済はコロナ禍の間に無くなった。仕入先への支払は期日指定現金100%。CSRに関しては、糸くずの再利用や太陽光発電事業等は継続的に実施している。社会貢献活動の一環として自治体等にマスクを配布した。「自主行動計画」は概ね理解している。エネルギー価格をはじめとするコスト上昇に伴う値上げ交渉は、2月以降継続的・包括的に行っている。タイミング的には値上げを申請しやすい環境ではある。新型コロナウイルス拡大の影響は大きく、コロナ前の8割程度の売上高で推移している。物販は回復基調にあるが、大手商業施設閉鎖の影響が大きかった。働く環境については、現在週休3日で行っている。リモートワークは行っていない。雇用調整助成金は継続的に受給している。借入金返済が開始される今年度下期あたりから企業倒産が増加しないか懸念している。</p>	<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日の稼働でしごき、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>
56	C-5	<p>「基本契約書」については、販売先60%、仕入先80%と締結。販売先、仕入先とも大手とは締結している。その他中小企業とはお互いの信頼関係のもと何十年と長く商取引が継続しており必要性を感じていない。発注書は販売先からは95%の発行率、仕入れ先には100%発行している。「歩引き」については基本的に発行していないが、総売上高の概算比率で販売先で5%程度残っている。仕入先に対しては今年8月をもって廃止した。決済の状況は、販売先からは現金20%、期日指定現金30%、手形10%、電子債権40%で、手形サバは、60日以内10%、90日以内80%、120日以内10%。仕入れ先には現金30%、手形70%で、手形サバは90日以内100%である。下請法適用取引については当社が受注者となる取引のみで、決済状況は期日指定現金40%、手形15%、電子債権55%。手形サバは60日以内10%、90日以内90%。手形の廃止については、現状、大手を中心に手形に代わり期日指定現金が増えており大いに問題があると思っている。サバの短縮については大手の対応次第で、支払いサバが短縮しない限り自ら先に短縮させることは難しい。価格転嫁については初めて値上げが認められた取引もあり、全体では60%程度価格転嫁できているのではないかと。CSRについては昨年立ち上げたST Japan（日本繊維製造中小企業サステナブル研究会）の活動を継続中。受注は順調だがエネルギーコストや原材料費の上昇分は吸収できておらず、利益が出ない状況だが、今はやむを得ず我慢の時だと思っている。</p>	<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行っていないが、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に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、ともに明るい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ず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年ほどいた休み日を増やしたため、今後は休日を増やしたい。</p>

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
58	C-7		<p>「基本契約書」は販売先では売上も多く占める海外の販売先とはすべて契約締結ができています。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。仕入先とは糸の仕入先に関しては契約を締結しているが、加工先とは締結していない。「発注書」に関しては、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イは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が、仕入先に対してはすべて発行している。「歩引き」に関しては一昨年の5%よりは少し減少した。仕入先に対しては「歩引き」はない。決済に関して販売先からの支払いは97%が現金で、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みとして、リサイクルポリエステル糸や残糸を使用した新素材・商品開発を行い、SDGsに共感した取組みを日々行っている。自主行動計画は知っているが、よく理解はしていない。知的財産と言える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>
60	C-9	<p>「基本契約書」は販売先では相手先のフォームで75%の先と委託加工契約書として締結。仕入先とは1件のみ締結。「発注書」は販売先は95%、仕入先は全て発行している。「歩引き」については生活雑貨関係で7社残っているが合計金額が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」要請は断っている。決済条件は販売先からは現金85%、手形15%でサイは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%。サイは90日以内が90%、120日以内が10%。仕入額30万円までは現金払い。それ以上は20日締め翌10日超算90日手形。下請法適用取引では全て現金で決済している。CSRに関しての活動余力は現在ない。「自主行動計画」は概ね理解している。昨今のコスト上昇に伴う値上げ要請は5社のうち4社には受けてもらえたが、引き続き値上げ交渉をすすめている。仕入先からの値上げ要請は断れば取引が中断するのではと認めている。新型コロナの影響は大きく、ここ3年の年間売上高はコロナ前の70%程度で推移している。円安による原料高の影響も大きい。働く環境については、雇用調整助成金を継続的に受けていることもあり、生産は週4日休み、その他の部門は3日休み。なおコロナ禍が収まったら週休2日制にしたい。当地域の組合員企業でここ5年以内で18社が10社に減少するのではと危惧している。ただし、赤字倒産ではなく、後継者不在による廃業も多いとみている。</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。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、問題と思っている。決済条件は販売先からは現金85%、手形15%でサイは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>
61	C-10	<p>「基本契約書」は販売先・仕入先とも締結していない。産元商社をはじめ、問題ある取引先が無いのである。下請け以外のビジネスでは口頭、電話、メールによる受注が多いが、下請で委託される受注分は必ず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先・仕入先とも全て現金。どちらも原則未締め翌月末払い。CSRについては、事業の継続活動例として若手従業員を外務から招聘し、後継者として育成している。「自主行動計画」は概ね理解している。販売先に対する値上げの要請についてはこの2年の間に仕事が増えた先に対しては値上げを要請している。また、仕入先からの値上げ要請については小ロットの希少生地が多い事もあり、ほぼ先方の言い値で認めざるを得ない。知的財産権については、当社の技術は他者には模倣できないので、特に対応はしていない。新型コロナの影響では、売上高は3割程度減った。この間自販比率が上がり、下請受注比率は売上高の2～3割程度にまで低下した。働く環境については、従業員は1名増加、以前24時間近い稼働であったのを12時間稼働にして土日は工場休止の体制は継続している。女子力の活用は今後は特に重要になると考え、教育に力を注いでいる。</p>	<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迄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、納期は長めににたたくようにしている。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>

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
62	C-11	<p>「基本契約書」は販売先も仕入先も3割程度締結している。「発注書」については販売先からは6割程度の発行、仕入先へも7-8割の発行となっている。「歩引き」については販売先からは少し減り4社残っている。仕入先への「歩引き」はすでにない。決済方法については販売先の構成比は手形が減り、電子債権が増え、現金が50%、手形30%、電子決済15%、期日指定現金5%である。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。仕入先への支払いも手形を減らし電子債権を増やし、現金40%、手形25%、電子債権15%、期日指定現金20%となっている。支払いサイトは90-120日。手形等のサイトを短くしたいと思うが、糸購入から製品までのリードタイムが10か月かかり資金繰りが厳しく難しい。CSRとしては、地球環境を考え省エネタイプの織機にしたりLED化をおこなったり、裁断くずも廃棄せずにフェルトにする業者に渡したり、捨てミミの再利用をしたり、できることに取り組んでいる。「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として、本年度はコロナまん延により濃厚接触者等が増え、従業員の出勤が減り、工場の生産性が低下した。売上としては、コロナ前に近づいてきた。原材料やエネルギー価格、人件費の高騰により製品単価の値上げをお願いしたいところであるが、販売先から購入を拒否されると販売の機会がなくなり困るので、なかなか値上げの申し入れをしにくい状況である。</p>	<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いまだに残っている。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)を仕掛けていきたいと考えている。</p>
63	D-6	<p>例年と変更はなく、「委託加工契約書」として相手先フォームで販売先と全て締結している。仕入先は委託加工先から原材料が支給されるため締結していない。「発注書」は販売先・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・仕入先ともなし。決済方法については販売先については委託発注の場合は現金100%。委託以外の販売の場合は現金30%で手形は70%。昨年より現金の比率が増えた。サイトは30日以内1%、60日以内98%、90日1%の割合。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。手形の廃止予定はない。取引先が電子決済手段に対応していないのが理由のひとつだが、手形廃止の意味、効果が不明。2026年約束手形廃止の話題は聞かない。下請法取引では販売先・仕入先とも100%現金で決済している。CSRに関する活動は行ってない。「自主行動計画」は概ね理解している。値上げ要請については現時点で原材料の高騰についてのみの要請にとどめている。労務費、エネルギー部分については今後交渉予定。仕入先からの値上げの要請は一部反映している。円安ならびに新型コロナウイルスの影響は大きい。受注量は昨年度は最大7割減ったが現在は7割程度までは回復した。更に戦争の影響があり、ロシア向け商品の受注が減少。さらには社工場火災事故による受注減少も影響した。職場環境については時短の継続などコロナ時の体制をそのまま維持している。外国人技能労働者は正社員として雇用するなどして雇用は維持している。</p>	<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、仕入先ともなし。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。販売と仕入れの収支構造が近似した。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は特設の活動は行ってない。「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のいである。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、発注側大企業がり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>
64	D-9	<p>「基本契約書」の締結については、販売先と仕入先とも交わしていない。販売先とは以前トラブルもあったので、必要性は感じているがまだできていない。「発注書」は販売先からはメールやFAXであるが、必ずいただくようにしている。仕入先に対しては、電話や対面での発注が多い。傘の骨やてもとは書面にてFAXで流している。「歩引き」は販売先から1件あるが、歩引き率分を単価に乗せている。仕入先へはない。決済の方法としては販売先からの回収は現金で8割、手形は2社で2割程度。手形サイトは120日以内100%。仕入先へ支払いはすべて現金である。CSRとしては、地区の組合と連動し、この地区の小、中、高校生に工場見学や授業での仕事内容の講義等、織物に触れる機会を増やし、その子達が就職できる環境を作りたいと考えている。「自主行動計画」は知らない。新型コロナウイルスの影響としては、取引先の発注が減り1年目は3-4割くらい落ちた。織機が埋まらないので、その分を新しい商品の開発にあてた。結果、新しい商品を提案することができ、他社との差別化も図れ、価格決定権もこちらで持つことができ収益率を上げることができた。コロナが転換期となった。</p>	
65	D-21	<p>「基本契約書」は販売先との締結は25%程度で、新規の販売先とは交わしているが、古くからの取引があるところはお互い締結に向けて話し合っていない。仕入先とは、古くからの信頼関係があり、締結していない。販売先とは、浮き貸しからの消化仕入れのみの為「発注書」はない。仕入先への発注は電話での口頭発注が大半で、「発注書」の発行は10%程度。「歩引き」取引は販売先の8割に残っており、販売先の改善が進んでいない。新規取引でも現金なら〇%、手形なら〇%と契約書に歩引き項目がある。仕入先に「歩引き」は行ってない。決済の手段としては、販売先からは97%が現金で、手形が3%。手形サイトはほとんど90日、1社のみ120日。仕入先への支払は20日締め、翌月5日払いの現金である。手形の利用廃止の件は知っているが、支払を電子債権で受けられるように準備をした。CSRとして、地域社会への貢献を従来通り続けること、和装産業が新しい生活様式に対応できるように取組を推進することを目標としている。具体的には、着物や帯に抗ウイルス効果のある加工を施す「デオファクター・キモノ」事業を立ち上げた。「自主行動計画」は知らない。新型コロナウイルスの影響としては、緊急事態宣言に伴う小売店舗や催事会場での販売機会の減少により、取引機会が失われた。1年目の3か月まったくなく、売上が落ち込んだ。今年は催事がなくなることはなくなったが、集客はまだ回復していない。着物愛好家向けは フォーマル(冠婚葬祭)向けとは違い、コロナ禍でも買っていた。愛好家は欲しいと思う方も多く、着る機会も自らで作る。助けていただいた。</p>	

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
66	D-22	<p>「基本契約書」の締結は販売先も仕入先もほとんどしていない。販売先の1社と出機の1社と交わしている程度。販売先からオリジナルの受注を受ける際に「発注書」は発行されないで、打合せ内容をメモとして販売先に送り証憑としている。糸を購入する場合は電話での発注が多い。染色は染屋に伝票を書いて発注。オリジナルの糸は請負契約で加工を行っているが、材料を買って渡して仕様書にて依頼している。紋の制作は口頭の打合せによって行い、納品書で支払う。図案は図案会というところに入札して購入する。「歩引き」については、販売先の問屋7-8割くらいある。会社更生法になった会社は取引条件が良くなり、現金・「歩引き」などとなる。長期にわたり取引があるところは自動的に改善しない。仕入先へは1件ある。決済方法については、販売先からの回収は現金6〜7割、手形3〜4割。手形サイは180日が多い。最長では210日。小売店からは現金での支払い。仕入先に対しては現金で支払いをしている。製造業なのでいろいろな無駄が発生するが、今まで廃棄していたもの、端切れや糸を小物やアクセサリーとして製作したり、着物を蘇らせるサービスをコンサルタントサービスとして提供することで、広い意味でのSDGsを行っている。「自主行動計画」は知らない。新型コロナウイルスの影響としては、催事がなくなり、売上が減った。受注していた商品の引取が遅れた。1年目売上5割ダウン、2年目3割ダウン、3年目の今年は昨年よりは売上は上がっているが、売上の内容が変わって着物の販売だけでなくサービスの売上もあるため、益率が下がっている。</p>	
67	D-23	<p>「基本契約書」は販売先で締結しているのは1社であるが、昔からの信頼関係に基づいているので問題はない。仕入先は数社に限られているので締結していない。発注書については販売先からはFAX、LINE、電話等での注文が多く、発行率は50%程度である。仕入先には100%発行している。「歩引き」については販売先1社のみで残っている。かつての手形決済を現金決済に変更した際に「歩引き」取引に変更されたが、当時の金利率がそのまま現在も「歩引き」率に反映したままであるため3%と高い。新規取引先の「歩引き」は受け付けていない。「歩引き」分は多少商品価格に上乗せしている。仕入先に対しての「歩引き」はない。決済条件については販売先は現金67%、手形33%で最長手形サイは180日である。仕入先への支払いは全て現金。なお、下請法取引に該当する取引形態は無い。CSRについては環境問題には重点的に取り組んでおり、海外向けにサステナブルの要素を取り込んで、化学物質を排除した天然由来の製品を開発している。「自主行動計画」は聞いたことがある程度。新型コロナの影響については、コロナ前の半分程度に売上高が激減している。今年になって展示会は再開しはじめた。雇用調整助成金は継続して受給している。時短勤務やテレワークは引き続き実施中であるが、仕事量に見合った時間のみ働いている感覚である。</p>	
68	D-24	<p>「基本契約書」は販売先ならびに仕入先とも長年の取引慣行により締結が不要な関係であるので締結していない。発注書については金額ベースで販売先から68%いただいている。また、仕入先に対する電話や口頭による発注については発注書こそ無いが、お互いの約定書(帳面)に双方で記録して対応している。「歩引き」については販売先で96%残っているが、昔手形決済が現金決済に変更された際に発生。ただし商品価格にて調整しているので商売への影響はない。仕入先に対してはない。決済条件については販売先・仕入先とも全て現金決済。CSRについては協同組合を通じて取り組んでおり、町おこしイベントの実行委員としても活動している。また、近隣の小学校の社会科見学の 일환として工場見学の間も提供している。「自主行動計画」は聞いたことがある程度。新型コロナの影響について、取引面では、冠婚葬祭、祝賀会、成人式、お茶会などの和装の生活シーンが軒並み無くなり、業界全体が低迷している状況。ただし、ここ何年間で流通在庫はかなり減少している。中国のコロナによるロックアウトによる影響については、入荷は遅れているものの、工程間の仕掛品があったので影響は比較的少ない。円安の影響は大きく、日に日に原材料価格は高騰し、8月末時点で7割近く上昇している。現在雇用調整助成金の利用により、コロナ後の回復を待つといったところ。働く環境については、テレワークやリモートは業務上不可能なため、特に実施していない。</p>	
69	D-25	<p>「基本契約書」は販売先・仕入先とも長年の信頼関係に基づいているため締結していない。発注書については「製織依頼書」という形式で受けとっている。受注は電話が多い。仕入先にあたる糸商に対しては「売約伝票」を発行している。金額ベースで販売先から7割弱いただいている。残りは電話または口頭である。仕入先にはほぼ100%発行している。「歩引き」については販売先で8割程度残っている。大きな問題とは思っていないが、3〜4%の率は売上高における比率は高く、手形割引に比べ率が高いと感じているので今後の課題となっている。決済条件は販売先・仕入先とも昔から全て現金決済。CSRについては社としては行っていないが、組合活動の一環として、生糸の残滓を、入浴剤、化粧品などへの再利用活動に参画している。「自主行動計画」は聞いたことがない。新型コロナの影響について、取引面では、展示即売会ができないことや冠婚葬祭やイベント、生け花・琴・お茶など人が会う機会がなくなったため売り上げが大幅に減少している。また生糸は大半を輸入しているため円安の影響も大きい。働く環境に関しては人が直接かわるという仕事の性質上、特に対応していない。またできない。</p>	

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
70	D-26	販売先・仕入先とも「基本契約書」という形では締結していないが、受取工賃としての商売が多いので「委託加工契約書」で対応している。「発注書」は販売先・仕入先とも全て入手または発行している。「委託加工契約書」を「発注書」とみなして対応する場合も多い。「歩引き」については販売先・仕入先とも昔からない。決済方法については販売先・仕入先とも現金100%。CSRについては、組合の活動として端切れや捨て糸の再利用を検討中。「自主行動計画」の内容は概ね知っている。昨今のコスト上昇に見合った販売先に対する値上げの要望はなかなか受け付けてもらえない。新型コロナの影響は大きく、売上はコロナ前の6割〜7割程度にしか回復していない。円安によるエネルギーコスト上昇、原料高などの悪影響も大きい。働く環境については、工場作業中心という業務の性質上、テレワークを導入できる職場環境ではない。機械を稼働させる必要性から、休日を增加させる対応はとらずに時間帯別にシフトを緻密に組んで対応している。当社のように委託中心で事業をしている企業にとって低価格構造問題は極めて深刻である。政府に対しては価格上昇に向けての何らかの具体的な対策を強く望みたい。	
71	D-27	「基本契約書」の締結については、販売先とは締日、支払日等基本的な取引条件を覚書として100%取り交わしている。仕入先とは古くから取引しているという信頼関係もあるため契約書等は交わしていない。「発注書」はすべての販売先と商談後に取引報告書を作成し渡すことで内容確認できるようにしている。仕入先には発注書を発行しており9割程度の発行。一部、電話や対面での指示がある。「歩引き」については、販売先から60件程度残っており、従来の卸問屋やチェーン店の一部に改善が進まず残っている。継続的に申し入れを行っているが、なかなか改善されない。仕入先に対しては3%ほど残っており、手形から現金化した際の金利引きや売り買いがある問屋での同条件として残っている。決済の方法としては販売先からの回収は現金65%、手形27%、電子債権8%である。手形等のサイトとしては120日を超えるものが50%、120日以内が43%、90日以内が7%で、最長は190日である。仕入先への支払は現金が97%、手形3%。手形サイトは90日以内85%、120日を超えるのが15%。手形は6社だけなので、利用廃止を今後検討する。販売先からは手形の利用廃止の件はまだ何も連絡はいただけない。CSRとしては、環境に配慮してボイラー交換やLEDへの転換等、省エネ設備への入れ替えを行っている。「自主行動計画」は知らない。新型コロナウイルスの影響としては、行動制限により結婚式などのお祝い事やお茶などの習い事といった、きもの着る機会が激減し、受注減となり、大幅に影響を受けた。受注減による生産減に対処するため、雇用調整助成金を申請し、休業しながら生産調整をしている。課題としては、以前のように問屋が買取を行わず、催事等の消化仕入が多くなってきたこと。柄ぞろえで販売するのが基本だが、製品が作れない状況である。	
72	D-28	「基本契約書」の締結について、販売先も仕入先も締結していない。市内の産地問屋が多数を占めるが、特にトラブルはない。仕入先も長年の取引で信頼関係があり問題ない。「発注書」も販売先からも発行されていないし、仕入先に対しても発行をしていない。指図書は書面で発行している。いずれも取引が多数あり取引ごとに発注書記入は合理的ではない。「歩引き」は販売先では9割残っている。販売先の販売先から「歩引き」されており、「歩引き」の連鎖となっている。改善が進んでいない。仕入先には行っていない。決済の方法としては販売先からは手形9割、現金1割。手形サイトは120日以内が3割、120日以上が7割を占める。最長は180日。仕入先への支払は100%現金。手形の利用廃止に関しては、販売先からまだ何の連絡もなく、あまり関心がないように見受けられる。手形が延べ現金(期日指定現金)になることを危惧する。CSRとしては、なるべく天然繊維を使用するようにしている。「自主行動計画」は知らない。新型コロナウイルスの影響としては、1年目に一時的に売上が40%程度までに減収した。2年目は85%。今年の5月決算ではほぼ100%まで回復した。課題としては、人材不足。繊維産業に人材が集まらない。もっと稼げる業界にならないといけない。	
73	D-29	「基本契約書」の締結は販売先とは1割、覚書で2割。地元の産元を通しての販売が多く取引の長い先がほとんどのため、取引条件などは長年の取引習慣に依存している。仕入先との締結も1割。覚書で1割。古くから取引をしているという信頼関係があり、あまり結んでいない。「発注書」は販売先から100%発行いただけており、仕入先へも100%発行している。加工依頼に関しては、加工業者の専用伝票にて加工依頼している。「歩引き」については撤廃の申し入れを行った結果、現在では和装関連4件、アパレル1件の計5件となった。仕入先には行っていない。決済方法については、販売先からは現金50、手形50%。手形サイトは90日以内50%、120日以内40%、120日以上10%で最長は和装の210日である。仕入先へは現金65%、手形35%。手形サイトは120日以内100%である。手形の利用廃止の件は、時期は未定であるが利用廃止を検討する。販売代金の回収が現状のままで長いサイトが残っていると、資金繰りがつかないため、手形の利用廃止は難しい。「自主行動計画」は見ただけだが、具体的に行っていない。新型コロナウイルスの影響としては、1年目は大きく減収、2年目少し回復、3年目、6.7月に回復したが、またそれ以降落ち込んだ。和装関連はここに来て戻ってきた。雇用調整助成金の継続支給によりなんとか雇用を維持している。	

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
74	D-30	「基本契約書」の締結については、販売先は生地問屋が多く古くからの取引があり5%程度しか締結をしていない。仕入先とも古くからの取引のため締結をしていない。「発注書」は販売先から必ず発行していただくので100%の発行で、仕入先へも100%発行している。「歩引き」は販売先の改善が進んでいないところがあり、10件程度残っている。新規取引先は「歩引き」なしが取引条件としている。だいたい1~2%の歩引き率。取引額はそれほど大きくはない。仕入先へは古くからの商習慣で6件残っている。決済の方法については販売先からの回収は現金50%、電子債権30%、手形15%、期日指定現金5%の割合。手形等のサハは60日以内60%、90日以内40%である。仕入先への支払はすべて現金である。CSRとしては、環境問題に意識の高いアパレルと取り組み、天然素材や、再生ポリエステルなどを使用した生地の提案を行っている。また、女性の働きやすい環境を整えつつ、積極的に登用を図ろうと考えている。「自主行動計画」は知らないが、適正取引の推進として、毎月行っている従業員の会で下請法の説明を行い、理解を深めようとしている。新型コロナウイルスの影響としては、1年目前年比65%（まだ余力あり、未取引在庫があった等）、2年目前年比45%（何もなくなった）、今年度はもとに戻りつつあり、工場もフル稼働状態に近い。ただ、原材料等の価格転嫁は出来ていない為、利益は厳しいと思われる。	
75	E-2	販売先との「基本契約書」は委託加工契約書を含めて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44%、期日指定現金50%、手形・電子債権で6%。期日指定現金・手形等のサハは60日～90日。仕入先への支払は現金70%、手形25%、電子債権で5%。手形等のサハは昔から120日。生地から作って製品にするためリードタイムが長い。電子債権への切り替えを仕入先に打診したが、応じてもらえなかった。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適時適量生産、原料のリサイクル・リユースを推進している。「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。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、時短を行っていたが、コロナの変質を鑑み、フレックス通勤は続けているが時短は終了した。事業所間の会議は未だにリモートで行っている。	販売先との「基本契約書」は委託加工契約書を含めて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70%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けており、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、販売先からの回収は現金8割、期日指定現金2割。仕入先へはすべて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販売価格を決定することは可能なので、自社ブランドの販売を増やしてきている。新型コロナの影響では、販売先の売上が悪くなったところがあったが、ECサイトでの売上がアップしてきていることもあり、売上が平準化してきた。取引上のトラブルはない。企画、営業の社員は在宅勤務が可能になり、月2回以上の在宅を推奨している。	「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けており、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けており、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。
77	E-5	「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」は仕入先にはすべて発行しているが、販売先からは8割程度の発行である。販売先からの「発注書」未発行は単価未記入や口約束で進行している場合である。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1社で、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46%、期日指定現金26%、手形21%、電子債権7%。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75%、手形25%。生地代は手形で支払い、工賃は現金で支払いをしている。手形は今後利用廃止に向けて検討するが、電子債権の対応手順がわからない。約束手形の方が利便性が高い。CSRについて、SDGsに則り縫製会社として出来る範囲で取り組む。具体的には、昨年に引き続き学生支援のための企画を展開する。昨年、環境負荷低減として再生可能エネルギーに100%変更したが、電気代の高騰で通常に戻った。20%は再生可能エネルギーを残している。「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としては、取引先が百貨店で販売をしているブランドが多く、店舗からの撤退があり、売上がダウンした。コロナ1年目より売上が下がった。	「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。

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
78	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としている。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、創業祭などの名目で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、サイは販売仕入れとも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在庫は少ないが、大手は2年分ぐらい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>
79	F-10		<p>「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。対売上販売価格に上乘せする先もある。展示会費用、創業祭などの名目で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%でサイは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。サイは概ね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てほしい。原料の仕入から代金回収まで通常半年かかるため、手形が廃止され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。</p>
80	F-11	<p>「基本契約書」の締結は販売先とは95%、覚書が5%で、書面にて締結している。仕入先とは40%の締結、残りは覚書等の書面での確認を行っている。「発注書」は販売先からはほぼ100%近く発行いただいており、仕入先に対しては20%程度の発行で、従来からの慣習で電話やFAXによる注文が多い。「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、販売先からの回収は電子債権55%、現金45%。電子債権のサイはほとんど120日以内である。仕入先への支払は手形が90%、現金が10%。手形のサイは90日以内が60%、120日以内が40%である。モノづくりにかかるリードタイムが長いと、手形サイを短くするのは難しい。手形の利用廃止の件は知っているが、時期は未定。CSRとして、行動規範に①個人として、また事業に於いて高潔さと高い倫理基準をもって行動する。②取引のすべてにおいて公正に努め、相手とその職業に対して尊敬の念をもって接する。③自分の職業スキルを活かして地域社会や生活の質を高める。としており、それに従って行動している。また、具体的にはペットボトルなどの再生繊維を使用したり、環境にやさしいオーガニックコットンの割合を増やしたり、新疆ウイグル産の綿を使用しないようにしている。「自主行動計画」は名前だけは知っている。新型コロナの影響では、販売先の売上が下がったため、注文が減った。ビジネス関連商品が多いため、世の中がカジュアル志向になっていることもあり、売上の回復が鈍い。働く環境面では取引先との商談をリモートで行うようになった。価格転嫁の件では、販売先に対して、取引価格の見直しを依頼したが、原料仕入れの単価アップの一部しか認められなかった。</p>	
81	F-12	<p>長年の商習慣に則っているため販売先も仕入先も「基本契約書」の締結をしていない。「発注書」は主要な販売先2社のうち1社は発行いただいているが、もう1社は後付けの「発注書」の発行となっている。仕入先に対してはほぼ100%発行している。「歩引き」取引は販売先からはないが、仕入先に対して現金払いの仕入先を若干行っている。決済の手段としては、販売先からの回収は電子債権60%、現金40%。電子債権のサイは90日以内である。仕入先へ支払いは、原材料仕入は手形で、刺繍などの加工賃や副資材関連は現金払いである。手形のサイは120日以内である。製品のリードタイムが長いと、手形サイを短くするのは難しい。手形の利用廃止の件は知っているが、状況を見ながら判断する。CSR・サステナビリティの取組みは特に行っていない。「自主行動計画」は名前だけは知っている。新型コロナの影響としては、OEM先の売上が落ち、受注が激減した。主要販売先の1社はコロナ1年目で一時的に9割減となった。2年目も緊急事態宣言が何度も発せられそのたびに売上が沈んだ。今年がリアル店が減り、ECサイが増えたが、OEM先の販売は百貨店のミセス層が中心なので依然として売上は厳しい状況である。コロナ前には戻っていない。今後、OEM依存を脱却して、自社ブランドの立ち上げやECサイの運営等も検討はしているが、守るべきものも大きく、今後をどうするか模索している。</p>	

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
82	H-2	「基本契約書」の締結状況に変化は無く、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」は取引条件として残っていた1社が撤廃され無くなった。仕入先に対しては行っていない。決済に関しては販売先、仕入先とも100%現金。価格転嫁については取引先と交渉して、70～80%は聞き入れてもらっている。受注減やコスト高等、厳しい状況に対応するため人員を絞り適正化した。昨年始めた婦人服のオーダーメイドに続き、今年はクラウドファンディングを活用し、100%リサイクル系を使用したメンズサステイナブルスーツへの取り組みを始めた。	「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。
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。仕入先とも契約書や取引条件を記載した覚書にてほとんどすべて締結している。「発注書」は販売先からすべていただけており、仕入先にもすべて発行している。「歩引き」は販売先も仕入先も行っていない。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。CSRとしては、利益追求、法令遵守だけでなくあらゆるステークホルダー（利害関係者）の多様な要求に対して適正な対応を取っている。働きやすい職場環境作りも推し進めており、人権の問題も専門家を招いて勉強会を開いている。離職率を減らすことが企業にとっても、労働者にとってもお互いの利益を生む原点なので、そのあたりを配慮して職場作りを目指している。適正取引の推進のために、下請法に則った勉強会を社内ですべて実施しており、契約書・発注書など不備の無い様にしている。発注先に対しては、加工単価の適正な値段の提示、資材遅れの無いような前段取り、納期の対応などをお願いしており、今まで言えなかった条件も提示している。新型コロナウイルスの影響としては、1年目、販売先が百貨店・専門店などの小売りが販売できない状況になり、発注が激減したため従来の2割しか受注がもらえない状況であった。自社企画でマスク生産等を行い、インルージョンガウンの生産に携わる様になり生産設備も工程の流れも配置し直したが、一年足らずで終了。その後ガウンの政府の発注はあったが生産はできなかった。政府として国内で計画的生産するようにしたい。国内縫製業は人件費やエネルギー価格の高騰を加工賃に転嫁できない。下請け業者であるがゆえに何も言えない受注体制が大きな問題である。外国人技能実習生の制度についても課題があると考えており、特に監理団体の一部に問題があり、調査すべきだと考える。	「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。仕入先とも契約書や取引条件を記載した覚書にてほとんどすべて締結している。「発注書」は販売先からすべていただけており、仕入先にもすべて発行している。「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ら、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らえず、発注側の原価率等からくる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、生地や納期がずれること、工場の生産ラインが空いてしまうことがある。発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。
84	H-4	基本契約書の締結については、販売先は商社、生産会社、アパレルなどがあるが商社はほぼ100%締結しており、全体としては5割程度の締結率である。仕入先とは締結していない。「発注書」は販売先から100%発行していただいているが、単価が記載なしが半分程度あり、メールにて確認記録を残すようにしている。仕入先に対しては100%発行している。「歩引き」は販売先も仕入先もない。決済方法については販売先からの回収は現金100%。製品納入後60日を超える支払いの取引先とは商売をしない決めていた。仕入先にもすべて現金で支払いをしている。CSRとしては、取引先を選定する際に、取引先の方針を確認する。例えば、パジャマ生産の場合、無農薬コットンしか使用しない等。また、リサイクルということで、子供のランドセルを財布、バスケケース、キーホルダー、ミニランドセルに再生する企業があり、そこ取り組み、その生産を行っている。SDGsのバッジをサービスで入れている。年に1回、経営計画書を社員と共有するため会議を行い、理念、方針、行動原則等を社員一人一人に読ませ、理解してもらうようにしている。「自主行動計画」は知っている。新型コロナウイルスの影響については、1年目、2年目は厳しい状況であったが、今年に入り、コロナ前に戻った。課題として考えることは、技能実習制度は技能の継承であるが、実態は労働力なので実態に合った制度が必要で見直しが必要であること。また、加工賃は上代からの引き算で要望されることが多いが、工程時間からの積上げで単価を決めたい。そのためには小売りを巻き込む必要がある。	
85	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%いただけており、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る。販売先、仕入先との「歩引き」取引は一切ない。販売先、仕入先とも100%現金決済。CSRの具体的な取り組みとしては、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する予定である。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ビッグ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る。「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。昨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もらっているものの、いまだに支払いが滞っているところがある。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。

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
86	H-14		<p>「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%いただいでおり、仕入先にも100%発行している。「歩引き」は販売先からされていない、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、サイとは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は要請されなかった。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、社内で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。</p>
87	H-15		<p>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べておらず、95%程度の締結率である。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、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。雇用調整助成金でのいではいるが、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。</p>
88	H-16		<p>「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。</p>
89	H-17		<p>「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る。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の「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。</p>

No	企業名	令和4年度報告	令和3年度報告
90	H-18	<p>「基本契約書」の締結については、販売先とは100%締結しており、仕入先とも100%締結している。「発注書」についても販売先から100%発行いただいております。仕入先へも100%発行している。「歩引き」取引は販売先も仕入先もない。決済方法については、販売先からの回収はすべて現金で、仕入先に対しての支払は、現金85%、手形15%である。手形サイは120日。手形の利用廃止については、今後廃止の予定。具体的にどのような形で対応するかはこれから検討する。手形サイは徐々にではあるが、短化していくことを考えている。会社の健全化につながると考えている。CSRとしては、ファッションを通じて次世代と現在の両方を取り入れた製造工場を目指している。温暖化対策により素材及び材料を現状に合わせた形に変えていき、無駄のない商品づくりを心がけていく。「自主行動計画」は知らない。適正取引の推進のために、社内会議を行い、取引先、仕入先の意見と当社の現状について話し合いを行っている。新型コロナウイルスの影響としては、1年目は取引先店舗の販売減少により受注数が壊滅的に減少した。2年目も1年目よりはよいが、かなり減少。3年目の今年はコロナが広がり、人流が止まることでお店が売れなくなり影響が出た。1年目、2年目は雇用調整助成金を申請した。1年目の7月よりアイソレーションガウムの生産が始まり、助かった。2年目以降は海外での生産に移行してしまい、国には国内生産にこだわって欲しかった。働く環境として、濃厚接触者によって社員が出勤できなくなったことにより、人手が足りなくなり必然的に新しい工程の仕事を感じる事になった。それによって視点が変わり、商品に対する取り組みに変化が起きた。加工賃については、エネルギーコストや人件費等の上昇を受け加工賃の見直しを販売先と協議しているところである。認めてくれる販売先もあれば、離れていく販売先もある。</p>	
91	H-19	<p>「基本契約書」については販売先の商社・アパレルと3割程度締結しており、仕入先とは締結していない。「発注書」は販売先から様々な形式ではあるが、書面で発注を100%いただいている。仕入先には糸商、地元の附属屋には電話、LINEで発注。附属メーカーには自社フォーマットでメールにて発注している。「歩引き」取引は販売先も仕入先もない。決済方法については、販売先からの回収は現金100%で、仕入先へは月末締め翌月末ですべて現金で支払っている。CSRとしては、地域活性化のため、地元セレクトショップ連動し、久留米餅の裁断くずを利用して小物や洋服等が作れないかを考えている。「自主行動計画」は知らない。新型コロナウイルスの影響としては、1年目に受注が大幅に減り、半分以下になった。生産中止になったものもあった。4月から医療用ガウムの生産が始まり、売上が上がった。同じものを生産し続けると効率が上がり採算が良くなる。2年目の4月くらいまで医療ガウムの生産があった。雇用調整助成金の申請はしていない。その後も医療用ガウン生産が入り、通常の仕事はガウン縫えない協力工場に渡して医療用ガウンの生産を続けた。今年度は医療用ガウンの生産はないが、受注は取れておりコロナ前よりよくなったと感じている。コロナによって工賃の考え方が変わった。分岐点となったと思う。</p>	
92	H-20	<p>「基本契約書」の締結について、販売先とはほぼ基本契約書を交わしているが、仕入先とは取引が長く続いており信頼関係があるため、わずしか契約書を交わしていない。「発注書」については、販売先からは生産の指示書はあるものの正式な発注書は10%程度。仕入先への発注は生地発注の場合は「発注書」を発行するが、附属仕入先へは対面の商談で発注を行い、「発注書」は発行しない。「歩引き」については、販売先で3件残っている。仕入先へはない。決済の方法としては、販売先からの回収は現金とファクタリングで半々くらいで、手形、電子債権が僅かにある。ファクタリングを含めた手形等のサイはほとんど90日である。仕入先への支払は現金と電子債権が半々くらいで、昨年手形を電子債権へ移行した。生地と附属の仕入先が電子債権の支払いで、そのサイは120日が多い。CSRとしては、国連が提唱する持続可能な開発目標(SDGs)に賛同しSDGsの達成に向けた取り組みを行っていくことを宣言している。海外工場のある国の社員、家族、地域、国の発展に貢献する。地元社会には生活困窮者への寄付、重要文化財や奉仕団体への協賛、定期的に地元人材を雇用し地域社会に貢献する。「自主行動計画」の内容を下請法の説明会の際に説明し、社に浸透を図っている。新型コロナウイルスの影響としては市場状況の悪化により、生産数が減少し、受注数が大きく減少した。働く環境として、在宅ワークを一部の職種で行い、海外工場とはリモート会議を行うようになった。現在では、コロナ前と比較して、メンズは7割、レディースは9割程度まで回復。23年春物からは良くなると考える。ただし、為替の問題が残る。</p>	