

令和 6 年度
第 19 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 6 年 6 月～11 月実施)

令和 7 年 3 月 14 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）

N o	企 業 名	記 載 ページ	N o	企 業 名	記 載 ページ
1	イトキン株式会社	1	30	蝶理株式会社	23
2	株式会社オンワード樫山	1	31	豊島株式会社	24
3	株式会社三陽商会	2	32	豊田通商株式会社	25
4	株式会社TSIホールディングス	2	33	MNインターファッション株式会社	26
5	株式会社フランドル	3	34	丸紅株式会社	26
6	株式会社ワールド	3	35	丸佐株式会社	27
7	株式会社ワコール	4	36	帝人フロンティア株式会社	28
8	丸和繊維工業株式会社	5	37	クラレトレーディング株式会社	29
9	イギン株式会社	6	38	東レ株式会社	29
10	株式会社ダイドーリミテッド	6	39	中伝毛織株式会社	31
11	ブルーミング中西株式会社	7	40	日本毛織株式会社	31
12	株式会社ルックホールディングス	7	41	三菱ケミカル株式会社	32
13	アイトス株式会社	8	42	御幸毛織株式会社	33
14	オンワードコーポレートデザイン株式会社	9	43	ユニチカトレーディング株式会社	34
15	株式会社サーヴォ	10	44	旭化成株式会社	34
16	株式会社ツカモトコーポレーション	11	45	国島株式会社	35
17	中谷株式会社	12	46	清川株式会社	36
18	株式会社ボンマックス	12	47	清原株式会社	37
19	ミドリ安全株式会社	13	48	株式会社三景	37
20	辰野株式会社	14	49	島田商事株式会社	38
21	日新実業株式会社	15	50	テンタック株式会社	39
22	興和株式会社	15	51	ナクシス株式会社	40
23	ササキセルム株式会社	16	52	株式会社たまき	41
24	株式会社GSIクレオス	17	53	東京吉岡株式会社	41
25	スタイレム瀧定大阪株式会社	18	54	サカイオーベックス株式会社	42
26	瀧定名古屋株式会社	19	55	株式会社ソトー	42
27	タキヒヨー株式会社	20	56	東海染工株式会社	43
28	田村駒株式会社	22			44
29	株式会社チクマ	22	57～100	産地・他	45-76

NO.1	イトキン株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」は、販売先とは相手先フォームにて締結し、契約書を必ず締結している。仕入先は自社フォームにてすべて契約書の締結をしている。「発注書」は販売先とは消化取引及び自営店のため、発行されない。仕入先には仕様書と連動している WEB システムに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。自社で資材を購入して工場に支給しているので 残資材は原則発生しない。一部残資材が発生した場合は、引き取り時期を相談・合意の上、処理をする。「歩引き」は全廃済み。決済条件について販売先とは現金 100%、仕入先は現金 5%、手形 95%、手形サイトは 90 日以内 42%、120 日以内 53%、121 日以上 6 %。下請法適用取引での支払いは、手形 100%、手形サイトは 11 月までにすべて 60 日以内とする。手形廃止については検討しているが、一部の取引先で電子的決済手段に対応しないため全廃は難しい。全ての仕入先と協議を行い、概ね価格反映をしている。原材料に関しては、次から次にコストアップが進む中で、真摯に協議を行い、双方合意の元、決定している。法令の改定等について社員全員に知らせなければならない場合は社内ポータルサイトで周知していくが 現場でコントロールすべき内容は役員や幹部の会議の中で説明を行い上長が現場に情報共有していく。「パートナーシップ構築宣言」は宣言しており、社内ポータルサイトより周知している。知的財産は公正な取引を実現するために契約書や発注書面に明記している。CSR・サステナビリティの推進については、社員の人権・労働環境に対する取組みとして従業員一人一人が自らの個性と能力を最大限に発揮できる職場環境の整備を実施している。ライフワークバランスの推進の一つとして職場における子育て支援の実施、『くるみんマーク』を取得。環境課題に対する取組みとしては環境にやさしいモノづくりと地球と共生する事業活動を推進し、循環型社会の実現を目指している。具体的には①温暖化ガス排出量の数値化とその進捗確認②環境に配慮したオリジナル紙袋の使用③ファーフリーへの取組み④衣料品回収/リサイクルへの取組みなど。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について 日本アパレル・ファッション産業協会のガイドラインを基本にアンケート形式にて実施。コロナ禍もあり、今後の対応は検討中。双方の意識共有・向上につながっており、現状、問題は発生していない。
NO.2	株式会社 オンワード樫山
令和 6 年度 報告	「基本契約書」は新規取引開始時に契約書の締結を必須としているが、従来からの仕入先とは一部に未締結が残る。未締結の仕入先より依頼のあった場合に契約書を締結している。また、一括物流開始時にも契約書の締結をお願いしている。締結率は昨年度から 5%増え 93%。「発注書」は仕入先には 100%発行。基本的に製品買のため残資材はない。自社の責任によって残資材が発生した場合は 協議の上買い取る。「歩引き」はない。決済方法については 仕入先とは現金 15%、手形 23%、電子債権 62%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 51%、90 日以内 16%、120 日以内 33%。下請法適用取引では現金 21%、手形 13%、電子債権 66%、手形・電子債権サイトは 60 日以内 77%、90 日以内 23%。11 月までに現在ある 90 日以内のサイトを 60 日のサイトもしくは現金化を行う。価格反映についてはすべての仕入先と個別発注ごとに協議を行い、概ね反映をしている。法令の改正や「自主行動計画」は理解をしている。「パートナーシップ構築宣言」は既に宣言している。知的財産権に関しては法務部が担い管理をしている。CSR・サステナビリティの推進については、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（ホシ）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する。社員の人権・労働環境に関して、働き方改革プロジェクト「働き方デザイン」の推進・各種人財制度の拡充を図っている。環境課題に対する取組みとしては地球にやさしいモノづくりを推進し、受注生産（オーダーメイド）の拡大・サステナブルな調達を行う。また、サーキュラーエコノミーの実現を目指し、商品の回収、リサイクル・リユースを進め、プラスチックの排出量削減・リサイクルにも積極的に取り組んでいる。社会・地域貢献に関する取組みとしては社員一人ひとりが「オンワードグループ行動指針」を遵守し、倫理的な事業活動を行うとともに、国内外サプライチェーンにおける人権・労働安全衛生などの確保を重視し、各お取引先と価値観を共有していく。また、コミュニティとの共創や社会貢献活動を通じて、共に成長し

	ていける企業を目指している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については社会に信頼される企業の育成と、高付加価値商品をお客さまに安定的にお届けできる生産体制を目指して、日本アパレルクオリティセンターが縫製工場や検品工場に対して工場監査を行っている。グローバルスタンダードに基づいた「CSR 監査要求事項」に加え、独自の「QC 監査要求事項」を用い、監査後のフォローアップも視野に入れた監査を行っている。
NO.3	株式会社 三陽商会
令和 6 年度 報告	「基本契約書」については 販売先は相手先フォーム、仕入先は自社フォームにてほぼすべて締結している。「発注書」はすべての仕入先に発行している。間接発注の場合であっても、当社が下請取引上の親事業者に該当するという認識の下、仕入先が不利益を被らないよう配慮のうえ取引を行っている。「歩引き」は販売先、仕入先ともになし。「決済条件」については、販売先は現金 100%、仕入先は現金 49%、期日指定現金 35%、手形は 16%、手形・電子債権サイトは 90 日以内 1%、120 日以内 33%、121 日以上 66%。下請法適用取引では仕入先に現金 100%で対応している。手形に関しては 2026 年までに、取引先の要望を聞きながら継続的に廃止にむけて交渉していく。価格反映では資材などのコスト上昇分については双方にて協議を行い価格（上代）反映にて対応した。法令の改正、「自主行動計画」に関しては概ね理解をしており、定期的な研修、会議において社内へ周知している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。知的財産は法務・ライセンス統括部が担当し、特許権、意匠権に注意を払っている。CSR・サステナビリティの推進については、その事業活動を通じてサステナブルな社会の実現と企業価値の持続的向上を追求することが当社の社会に関する責任と考え、4 つのマテリアリティを特定。①持続可能な地球環境への貢献②サーキュラーエコノミーへの取り組み③CSR 調達の更なる推進④多様性の尊重と働きがいのある職場づくり。4 つのマテリアリティに定量目標を設定し、その達成に向けた個別アクションプランを推進中である。今年度は②に関して、当社の 3R 活動を総称して「SANYO RE: PROJECT」を新たに立ち上げ、リユースを前提とした衣料回収活動と、当社認定リユース品「RE: SANYO」の販売を開始。引き続き循環型社会への貢献と持続可能なビジネスモデルの両立にチャレンジしていく。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について「三陽商会取引行動規範（SANYO Code of Conduct）」を制定し、企業活動において影響が及ぶお取引先様と共に人権の尊重、労働環境への配慮、地球環境の保全、化学物質に対する人体の保護等を支柱として社会への責任を遵守していく。継続的且つ一定規模以上の生産実績があるお取引先様（生産数の約 90%をカバー）を監査対象として定量評価を実施。不適合項目があった場合は是正措置及び改善支援を行う。2023 年度は定量評価 90 点以上の A ランク工場が 85%（前年 79%）を占めるまで改善が進んだ。
NO.4	株式会社 TSI ホールディングス
令和 6 年度 報告	「基本契約書」については、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仕入先や EC などは発行されないで、全体で 35%の発行率であるが、それら以外の販売先からは 100%入手している。仕入先へはシステム上で管理しており 100%発行している。発注は仕様等が確定してからの正式発注であるため基本的には副資材、生地等の残材はない。または製品価格の中に含まれるので受注側には不利益にならない。「歩引き」は全廃している。決済条件について、販売先からは現金 90%、電子債権 5%、ファクタリング 5%、電子債権サイトは 121 日以上が 100%。仕入先は現金 70%、電子債権 30%で、電子債権サイトは 90 日以内 70%、120 日以内 30%である。下請法適用取引では販売先、仕入先ともに現金 100%である。価格反映の状況としては、仕入先とは従来から WEB システムを通して 100%協議をしており、概ね価格反映している。卸をしているスポーツ系ブランドでは販売先と 100%協議しており、概ね価格反映していた。定期的に会議を行い、下請法の事例や法令の改定の情報や「自主行動計画」を部門長確認のもと生

	産担当者に落とし込んでいる。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。知的財産は法務・コンプライアンス部が適正な取引を実現するために契約書や発注書面のリーガルチェックを行っている。CSR・サステナビリティの推進状況について、2022年9月に経済産業省より発表された「責任あるサプライチェーン等における人権尊重のためのガイドライン」、及び2023年4月に公開された「人権デューデリジェンス」のための手引書を受けて、当社の「取引先行動規範」について見直しを2023年に行い、内容の充実を図り改定した。取引先をお願いする内容も含めて、全役職員が誠実な事業活動を遂行していくために「TSIホールディングスグループ従業員行動規範」を新たに策定。環境課題に対する取組みとして温室効果ガス排出量を2020年2月期と比べ、2031年2月期までにScope1・2に対し48%削減、Scope3については35%削減することを目標として掲げている。社会・地域貢献に関する取組みとしては北海道上川町と包括連携協定を締結し、多種多様なブランド開発で培ったノウハウと地域資源を融合させた、新たなライフスタイルの創出などで、地域コミュニティの問題解決に取り組み、持続的な発展を目指した活動を行っている。DXとしては川上となる企画・MD・調達・生産領域でのプロセスの標準化を実施し、業務効率化を視野に調達システムの刷新を2026年に向けて進行中。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について「TSI取引先行動規範」の改定に伴い、主要取引先(重要サプライヤー)国内77社(海外3社は別途)(※TSI全体取引額70%を網羅)に対し、3月に説明会を実施。今後、当該「TSI取引先行動規範」の確認書及びSAQ(Self-Assessment Questionnaire)の受領を予定している。
NO.5	株式会社フランドル
令和6年度報告	「基本契約書」については、販売先は70%の締結率、百貨店とは売上仕入契約を結べない先もある。仕入先は60%の締結率、継続している仕入先とは改めて結んでいない。新規先とは必ず契約書を交わしている。「発注書」は仕入先に100%発行している。属工で行う取引はほとんどなく、製品買なので残資材はなく、余った資材は割り返して製品単価に載っている。「歩引き」は販売先、仕入先ともない。販売先に対する費用負担については短納期発注に対する追加コスト負担やサンプル費用の負担がある。また仕入先に対する費用負担については仕入先了承のもと短納期発注や分割納入による追加コスト負担をさせている。決済条件について販売先は100%現金、仕入先は現金5%、期日指定現金95%である。期日指定現金のサイトは60日以内28%、90日以内12%、120日以内60%。価格反映については従来から仕入先と100%協議しており、概ね反映できている。販売先とも100%協議しており、概ね反映できている。「自主行動計画」は社内に周知させている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言を検討中である。知的財産及び営業秘密の保護については契約書に明記している。CSR・サステナビリティの推進状況については環境課題に対する取組みとして衣料品の回収を行い、Withalプロジェクトによってリサイクル糸、店舗什器などに再資源化している。今後は紙へのリサイクルを活用しショッパーに使用することを考えている。有料ショッパーの売上の一部を環境保護団体へ寄付している。働き方改革としてフレックスタイム制の実施している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については企業の責務と考え意識している。自社としての監査基準はない。商社通しての仕入なので、商社のレギュレーションに沿って一緒に進めている。
NO.6	株式会社ワールド
令和6年度報告	「基本契約書」については仕入先と締結しないと取引ができないルールになっている。「発注書」は全仕入先にシステムで管理し100%発行している。残資材について副資材は数量確定後の発注のため残材はない。生地は下請法対象では出来高相殺で使用分だけの支払いで、残生地はシーズンエンドに返品引取りしている。下請対象外仕入先は、一旦全額回収後、残材はシーズンエンドに返品引取りをして返金している。「歩引き」は全廃済みである。決済条件については仕入先へ現金21%、期日指定現金28%、電子債権51%、

	期日指定現金のサイトはすべて 90 日以内、電子債権のサイトは、30 日以内 2%、60 日以内 29%、90 日以内 69%である。下請法適用取引では現金 15%、電子債権 85%、電子債権のサイトは、すべて 60 日以内である。価格反映については、全ての仕入先と協議をしており、経営層の指導の下価格反映に全て対応している。「下請法」の理解度を高めるために、法令遵守というコンプライアンス研修がある。法令改正に関してはメール配信で。価格交渉強化月間も連絡している。事業会社が多いので来季に向けては e-learning の活用も考える。「自主行動計画」については、実務担当者まで情報を共有している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言をしている。知的財産については OEM 商社の提案に他社の権利侵害がないか注意をはらっている。CSR・サステナビリティの推進状況について、ワールドサステナビリティプランを策定、またワールドグループ行動規範を遵守する様にグループ従業員に定期的な教育を推進。その中の例として、ライフステージ、年齢、性別、障害の有無等にかかわらず個々の能力が最大限発揮・成長できる制度・環境の整備を行い、ワーキングマザー数、育児復帰定着数、平均残業時間、有給休暇取得率などモニタリングし施策をしている。環境面では、CO2 排出量を算出し見える化し目標を設定。サステナビリティ素材への切り替えを推進中。また、2025 年までに残在庫廃棄ゼロ、繊維 TO 繊維のリサイクル素材開発を進めている。社会・地域貢献に関する取組みでは引き続き「ワールド エコロモ キャンペーン」を実施。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については、仕入先様へ行動原則の同意書をお願いし回収している。国内工場は、技能実習生に対する調査、国内外工場にすべてに CSR 工場監査を実施、把握と是正を進める。日本アパレル・ファッション産業協会の CSR 工場監査小委員会で決めた書面方式を活用しすべての工場の監査を行っている。アパレルサプライチェーンに合わせて運用、方法を作ることによって全ての工場背景を対象に実施することができている。工場監査で、是正が発生した場合、時間を要す是正内容が含まれ、工場と伴走をしながら進めるにあたり、時間や内容の難易度がある。
NO.7	株式会社ワコール
令和 6 年度 報告	「基本契約書」は仕入先とは口座申請時に基本契約書が必要ですべての仕入先と締結している。「発注書」はオンラインシステム上で全仕入先に発行している。「歩引き」は全廃している。「費用負担（利益提供）」について、仕入先に対して「短納期発注に対する追加コスト負担」「分割納入による追加費用負担」「検査基準不明確によるやり直し等の費用負担」「支給材の保管・処理の追加負担」「センターフィー等の物流費負担」である、費用負担があるこれら項目は基本的に事前協議の上決定しているが「分割納入により追加費用負担」は予測しにくい費用で契約書・覚書等書面はない場合が多い。見方を変えると事前に予測できる費用はすべて書面を交わしている。下請法適用取引先（社数で全体の 9 割）についてはが顧問弁護士を招き定期的な講習会、勉強会を開いている。下請法遵守は「材料調達部」の一番の関心事項である。下請け法適用取引では一切費用負担させていない。「決済方法・決済手段」について、仕入先は現金 43%、電子債権 57%である、手形・電子債権のサイトは 60 日以内 30%、90 日以内 70%である。下請法適用取引では 60 日以内が 100%である。「価格反映、合理的な価格の取組について」は、発注側として全サプライヤーに価格交渉に全面的に応じることを宣言している。「下請法」「下請け振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況については概ね理解しており、定期的に研修、会議を実施している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「知的財産保護」は、特許権、意匠権、商標権などの知財を活用し、他社の模倣行為を防ぎ、自社商品の優位性やブランド価値を築くことに努める。社内の法務コンプライアンス部内に知財グループを設置し、以下の活動を行う。①他社権利の侵害を防ぐための調査②新たな発明・創作を生み出すための開発支援③模倣品・侵害対策。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は、①社員の人権・労働環境に対する取組みは人権デューデリジェンスの構築・実施、人権教育を推進し、ダイバーシティ（ジェンダーなど）の解決に向けた外部ステークホルダーとの対話、共創活動を行っている。②環境課題に対する取組みは脱炭素社会の実現において CO2 排出量の削減（2030 年、Scope1、2 ゼロ）・廃棄物削減を推進し、製品廃棄率の低減（2030 年ゼロ）・資源循環型社会の実現にむけ、環境配慮型素材の使用率向上（2030 年、比率 50%）③社会・地域貢献に関する取組みは女性の QOL 向上に貢献するニーズ（商品・サービス）対

	応とシーズ開発、並びにステークホルダーとの継続的な対話を通じた女性の QOL 向上を目指している。 ④DX など生産性向上の取組みはワコールが独自に開発した 3D 計測サービスと接客 AI(人工知能)により、デジタルを用いることで接客を受けることに抵抗のあるお客様でもストレスフリーな計測体験ができ、サイズ・体型・お悩みや お好みのデザインとシルエットなどに対応した最適なブラジャーを、数多くある商品の中から絞り込んで提案するサービスを行い、接客業の生産性向上を行っている。⑤品質改善に関する取組みは時代の要求する品質管理体制および品質レベルの追求として、商品品質の継続的な監視と改善活動の実施、店頭・デジタルサービス品質の維持・向上を行っている。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は人権、労働慣行、環境や倫理など、社会的要求事項への配慮を重視する製造委託先との信頼と協働に基づく取引を推進することなどを定め、「ワコールグループ CSR 調達ガイドライン」を制定している。サステナビリティ委員会の委員長は社長が努めており、その分科会である「CSR 調達部会」において、CSR 調達に関する全体計画の立案と進捗確認、当社グループの横串調整、教育、指導、支援等を行っており、モニタリングを行っており、その結果は HP に開示している。
NO.8	丸和繊維工業株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」は、販売先、仕入先ともに「取引開始申請書」がないと取引出来ない社内ルールがある。 「取引申請確認書」を先に結んで「基本契約書」締結につながる。締結率は販売先 100%、仕入先 90%、仕入先で 10%の未締結の理由は①大手企業の子会社については信用力が大きい②小企業は普段からのお付き合いでの信頼関係がある、ためである。新規仕入先は必ず締結するルールとなっている。「発注書」は販売先、仕入先ともに 100%入手、発行している。販売先、仕入先ともに生地、付属の残材処理責任はメールで明確にしており不利益はない。「歩引き」は全廃している。「費用負担（利益提供）」は販売先、仕入先とにもない。「決済方法・決済手段」について販売先は現金 92%、電子債権 8%、電子債権のサイトは 90 日以内である。仕入先は現金 50%、電子債権 50%、手形・電子債権サイトは 60 日以内である、下請法適用仕入先は電子債権 100%、手形・電子債権のサイトは 60 日以内である。「価格反映・合理的な価格決定の取組について」は、発注側として高品質、高感度の製品を作ることモットーとしているので仕入先の要望を聞くことは大切と心がけている。販売先に対して価格交渉をすることを踏まえ、仕入先がコスト増の合理的根拠を示すことができなければ受け入れはしない。受注側としては販売先から期待される工場の地位を確立しているので協議は実施しやすい。また高品質、高感度で評価されているので、値段交渉はしやすい。全営業マンがコスト構造を販売先に理解させることのスキルが社内会議で絶えずトレースされる。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況下請法については概ね理解しており、定期的に研修、会議で浸透させている。「パートナーシップ構築宣言」は検討中である。「知的財産の保護」は動体設計技術（人間の皮膚構造を徹底的に分析、ストレスのない着心地を提供する 4 次元の衣料設計技術）で特許を取得している。この技術を搭載したポロシャツが JAXA に認められ宇宙飛行士の宇宙ステーション内で活動着として採用されている。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組みは最新の法令に準拠した就業規則に改訂した。②環境課題に対する取組みは温暖化ガス排出量を算出するソフトを契約し月次確認している。③社会・地域貢献に関する取組みはホームページ等で開示している。④DX など生産性向上の取組みは責任者を任命し生産性向上に取り組んでいる。⑤品質改善に関する取組みは営業会議、生産会議を通じて情報を共有し改善に努めている。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は、材料（主材料、副資材、付属、縫い糸）、裁断、縫製、検査について品質基準が定められている。販売先の明示的情報（HP 等）に加え、日々の会話の中から情報を収集している。監査については、販売先の依頼により実施している。「外国人労働者」について、育成就労制度については、技術習得の機会に加え人材確保の観点から必要な制度であることを認識、新制度については、追加コストにかかるコスト等に見合う成果を期待、今のところ情報収集段階だが活用も検討する。自家工場の

	株式会社マテック（白河工場）。
NO.9	イギン株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」は販売先も仕入先も取引開始時にすべて結んでいる。「発注書」に関しては販売先の消化以外の取引先からはすべてから発行していただき、仕入先すべてに対して発行している。「歩引き」は存在しない。販売先に対して短納期発注に対する追加コスト負担や販売応援等の荷役負担が一部にある。仕入先に対して一部短納期発注に対する追加コストを発生させている。決済に関しては販売先からは現金 100%である。仕入先への支払いは月末締め、翌月末払いで、現金 15%、手形 85%で、手形支払いサイトは 60 日以内 15%、90 日以内 70%、120 日以内 15%である。下請法適用の手形支払い場合は 11 月までには 60 日とするが、工場への賃加工は現金で支払いをしている。手形は 2026 年に向けて電子債権にするべく交渉中であるが、直ぐに電子債権に変えられない仕入先もある。手形を現金化するのは資金繰りの問題もあり難しい。価格反映の状況としては、今までも仕入先すべてと協議を行っているが、一部の反映となっている。上代も同じように反映してアップしているが、顧客への影響もあり一部の反映となっている。法令の改定や「自主行動計画」は認知しており、必要な情報は定期的な研修や会議で現場への周知を行っている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言を検討中である。知的財産及び営業秘密の保護についてはその管理の必要性を感じないため契約書等の書面を取り交わしていない。CSR・サステナビリティの推進状況については 環境課題に取り組むため、リサイクル系、エコ素材等で製品を生産している。サプライチェーンの企業の環境・人権問題についてある程度は意識しているが、縫製工場に訪問して品質のチェック、指導は行っているものの、環境、人権までの調査は行っていない。
NO.10	株式会社ダイドーリミテッド（株式会社ダイドーフォワード）
令和 6 年度 報告	「基本契約書」は仕入先とは長年の商習慣により、1 品番毎の依頼書（指示書・指図書）でのお取引を継続又は代用としている状況で、締結率 10%。今後は少しずつでも、基本契約書の取り交わしを進めていく。 「発注書」は仕入先に対して 100%発行している。副資材・生地が残材は発生するので、製品仕入額への加算もしくは請求を頂戴してお支払いと云った形で対応しており、原則的に受注先様の不利益は発生しない。下げ札は基本的にブランド面の印刷をした状態で副資材メーカーに支払いをしている。在庫の管理はお願いしている。「歩引き」は仕入先にはない。決済方法について 仕入先への支払は、すべて月末締め翌月 15 日の現金払いである。価格反映に関しては、発注側として多くの仕入先と協議しており、コスト全般の価格反映は一部となっている。原材料は概ね反映している。エビデンス提示にも限度があり、どこまで求めて良いのか、便乗への懸念をどう払拭すれば良いのかが疑問である。当方は小売価格に転嫁できず、又は転嫁する事で売行きが明らかに鈍化する事に対し明確な解を見いだせない。法令改正に関しては概ね理解しており、プロダクションディヴィジョン内で定期的なミーティングを行い 周知徹底を図っている。「自主行動計画」はあまり理解していない。「パートナーシップ構築宣言」は新しいひな形で宣言をしている。ダイドーエンゲージメント部が宣言内容をメールで関係社員に配信し、周知している。知的財産権に関しては基本契約書にて記載をしている。CSR・サステナビリティについて、社員の人権・労働環境の取組として、同一労働同一賃金制度への対応、時間外労働の短縮化実施の推進、社内通報窓口・ハラスメント相談窓口の設置と拡充、女性管理職の登用、妊娠育児に係る支援制度など。環境に対する取組みとしては SDGs 素材の活用、リユース、リサイクルを通じた環境負荷の軽減、ウールリサイクル「エコネットワークへの参加」「NY・RECYCLE」の実施など。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について 全ての部門にわたって責任ある行動を保証する体制を整備することが、グローバル企業集団として、サステナブル（持続可能）な経営を推し進めていくことができるものと確信し、『ダイドーエンゲージメント制度』を 2011

	年にスタートさせた。この取り組みにおける重要な構成要素は、『DAIDOH SUPPLIER Code of Practice』（ダイドーサプライヤー行動規範）で、あらゆる国、事業、職業を通じてダイドー製品の製造と販売に関与する人々にとっての最低限の行動標準を示したものであり、法的規制と国際基準に基づいている。このCOPをお取引先様にご説明しご賛同頂けた先様（166社/169社）に順次エコテックジャパン社のWebアセスメント（WEB アンケート）を依頼、現在も継続中。COPを受け問題、課題があった場合は改善の提案をエコテックジャパンと自社で行っている
NO.11	ブルーミング中西株式会社
令和6年度報告	「基本契約書」は販売先とは60%の締結率。締結しない理由は古くからの取引先で従前からの取引慣行のためや少額取引のため。仕入先とは、発注書（個別契約書）をもとに取引しており締結率は10%。扱う商材によって、仕入先から有害物質の不使用宣言書を提出していただいている。今後は、人権、環境ポリシー等基本方針含め契約書締結を検討予定。「発注書」は販売先とは指示書を含めて100%発行していただいている。仕入先には100%発行している。有償支給材料の残処理は、瑕疵のありなし、不良ロスの状況により両社で協議し基本的に下請けに不利益を与えない。「歩引き」は一切ない。販売先に対する費用負担としては OEM 事業で分割納入による追加費用・検査基準不明確によるやり直し費用、サンプル費用、支給材の保管・処理費用、協賛金・調整金の負担などが発生している。決済方法としては、販売先とは現金64%、期日指定現金30%、手形2%、電子債権3%、ファクタリング1%、期日指定現金のサイトでは60日以内が61%、90日以内が35%、120日以内が4%で、手形・電子債権等のサイトは30日以内2%、60日以内が16%、90日以内が2%、120日以内が23%、121日以上が57%である。ホテルリネン取引先のサイトが長い傾向にある。仕入先とは現金87%、手形2%、電子債権11%で、手形・電子債権のサイトは本年8月より90日から60日に変更した。手形に関しては販売先も仕入先も2026年までに廃止予定。価格反映については、仕入先との協議は100%行い、概ね反映している。販売先とは多くの販売先と協議を行い、一部価格反映することができた。競合他社との関係や消費者の価格意識が変わらないため価格転嫁ができなかった。法令の改定は概ね理解しており、「自主行動計画」は一部理解をしている。 「パートナーシップ構築宣言」は取引先から言われることもあり、宣言を申請した。知的財産については、一部契約を取り交わしており、今後すべて契約書を取り交わすか検討中である。CSR・サステナビリティの推進状況について、意識をしているが、まだ明文化できていない。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、自社の品質基準を持っており、サプライヤーと共有し、製品作りを行っている。人権、労働環境、環境基準については、明文化していないが、意識を持って活動している。販売先やライセン্স先の監査、GOTS 認証など監査が必要なところのみ行っている。販売先からの調査・監査は年10件程度ある。今後については検討中。
NO.12	株式会社ルックホールディングス（株式会社ルックモード）
令和6年度報告	「基本契約書」は販売先とはすべての販売先と締結しており、仕入先も継続的な委託加工先すべてと締結している。「発注書」は販売先から100%発行していただき、仕入先には自社システムより100%発行している。委託加工先への生地や副資材については、基本的に無償で支給しているので、取引先の不利益は発生しない。「歩引き」「費用負担」は一切ない。決済方法については 販売先からは現金100%。仕入先へは現金28%、手形72%である。手形サイトは60日以内16%、90日以内78%、120日以内6%。下請法適用仕入先では、現金44%、手形56%で、手形サイトはすべて60日以内である。仕入先に対する手形廃止に関しては2026年度までには行う予定だが、具体的にはまだアクションを起こしていない。価格反映

	についてはすべての仕入先と見積書をとって協議を行い、重要な仕入先という認識の下、概ね価格反映している。販売先とも 100% 見積書を提出し協議しており、概ね価格反映できている。法令等の改正や「自主行動計画」は総務部が事業会社に周知を行っている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言をしている。知的財産については契約書の中に秘密保持の項目がある。CSR・サステナビリティの推進状況について、コンプライアンスマニュアルにおける「人権の尊重」に関する行動規範や、CSR 基本方針における「人権」指針を定め、社内外への人権尊重に対する意識の浸透を図っている。仕入先へ人権等に関する内容を含んだ「調達方針」を開示し、同意書を交わして取引先へも公正で誠実な事業活動の実施を求めている。コンプライアンス強化のための組織として社内にはコンプライアンス委員会、ホットライン設置している。従業員の労働安全衛生向上を目的として労働組合も参加のもと定期的に「安全衛生委員会」を実施している。人権方針については今秋に策定、開示を予定している。環境課題に関する取組としては、CSR 基本方針において環境指針を定め、取り組みを進めている。廃棄対象となった商品を全てリサイクルする取り組みを進めている。一部ブランドで、衣料品等の商品回収を行いリユース、リサイクルへつなげている。紙袋や下げ札等の副資材に FSC 認証紙を採用しはじめた。温室効果ガスの算定、削減目標策定については今秋に開示を予定している。海外のグループ子会社にてソーラーパネルを設置し、省電力に取り組んでいる。社会・地域貢献に関する取組については 2002 年よりピンクリボン活動支援のための寄付活動を実施している。子会社のエルロジスティクスでは、入居先の三井不動産との取り組みで「地域交流イベント MFLP 船橋プレミアムフェスタ」へ廃棄資材をワークショップに提供するなど行った。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、グループ共通の調達方針として、人権、労働慣行、環境や倫理など、社会的要求事項への配慮を重視する製造委託先との信頼と協働に基づく取引を推進することなどを CSR 調達ガイドラインとして定め、活動を推進している。自社デューデリジェンスを目的とした調査として 累計 95 社から書類提出していただいた。
NO.13	アイトス株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」については販売先とは 70% 締結、未締結の理由は、2 通りあり、古くからの取引先で従前の取引慣行により応じないケースと少額取引。但し、新規販売先は 100% 締結。仕入先とは 100% 締結。「発注書」については販売先、仕入先ともにすべてに入手、発行している。残材については定期的に報告を行い不利益はない。「費用負担（利益提供）について」は、販売先に対して出張旅費で、全額ではなく一部の負担があり、品質確認のために出張の依頼がある。仕入先で「短納期発注」「分割納入」「検査基準不明確」「サンプル費用」をお願いしているがすべて発注書に明記している。下請法適用先では一切ない。「決済方法・決済手段」について販売先は現金 65%、手形 30%、電子債権 5%、手形・電子債権のサイトは 90 日以内 50%、120 日以内 50%、下請法適用販売先では現金 50%、手形 30%、電子債権 20%、手形・電子債権サイトは 60 日以内 20%、90 日以内 50%、120 日以内 30% であるが、60 日以内に交渉中である。仕入先は現金 40%、手形 55%、電子債権 5%、手形・電子債権のサイトは 90 日以内 50%、120 日以内 50%、下請法適用仕入先は現金 50%、手形 40%、電子債権 10%、手形・電子債権のサイトは 60 日以内 50%、90 日以内 50%、だが今後 60 日以内とする方針。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は発注側として仕入先が発注側の客先の事情を熟知している場合などを除きほとんどが協議を積極的にした。合理的な根拠を示す先はほとんど受け入れた。受注側としては政府の後押しもあり値上げしやすい状態で、ユーザー側の理解も得られやすい。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は概ね理解している、浸透方法は定期的に会議、研修を実施している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「知的財産の保護」は非常に重要視し、知財のガイドラインや契約書の雛型に基づき取引を行う。「CSR・サステナビリティの推進

	状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組みは有識者（社労士他）のアドバイスを受け実施。②環境課題に対する取組みはアオゾラプロジェクト（3R、循環型リサイクル、古着回収、CO2排出量算出、太陽光発電他）の実施と検討、これについては昨年秋から本格化。SDGs 委員会、BRING チーム、サステイナブルチーム、有識者アドバイスも受け実施。③社会・地域貢献に関する取組みは障害者施設への製品寄付、災害時の製品寄付等。清掃活動（月 1 回、事業所周辺）。④DX など生産性向上の取組みは物流オートメーション化を実施。⑤品質改善に関する取組みは自社品質基準に基づき、検査及び生産を継続し品質安定を維持。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は当局の環境や人権規制を遵守。現在は人権・労働環境、環境基準などの自社調達基準はないのでミャンマー、カンボジア等の当局の法令を遵守している。「外国人労働者」については①転籍が可能なことと②日本が選ばれる国になりうるかを危惧している。
NO.14	オンワードコーポレートデザイン株式会社
令和 6 年度 報告	「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」は販売先、仕入先とも 100%入手、発行している。販売先ごとのオリジナルデザインのユニフォームの取り扱いを主としているが、出荷する分の発注書は、すべて発行されている。ただし、販売先からは追加発注用のランニングストック生産に対しての発注書は発行されない事例もある。そのような場合でも、期間発注数量や生産数量を販売先と検証、共有することを定着させ、モデルチェンジ等による着用終了時には残在庫・残生地を販売先に引き取ってもらうことを推し進めている。「歩引き」は販売先に 1 社ある、仕入先はない。販売先に対する「費用負担（利益提供）」は、「サンプル費用の負担」があり、大きな直需案件は事前に契約書があるがサンプル費用負担は契約書明記されている。「協賛金・協力金の負担」はきわめて稀で販売先から事前相談があり、長年の取引でもあるので応じている。「センターフィー等物流費に負担」はユニフォーム卸問屋 1 社のみであるが契約書があり、双方で納得している。その他工場研修の為の出張費用、工場監査費用がある。仕入先に対する「費用負担（利益提供）」は、「検査基準不明確による追加費用負担」で、製品、生地については明確に基準を設けているが付属については特になし、下請法適用取引対象企業ではないがマジックテープ、転写シートでトラブルあり、今後は付属も基準を明確にする方針。「サンプル費用の負担」は下請法適用企業ではないが直需物件獲得のための協力として要請するケースあり。「決済方法・決済手段」について販売先は現金 97%、手形 1%、電子債権 2%、手形・電子債権のサイトは 30 日以内 4%、60 日以内 15%、90 日以内 45%、120 日以内 33%、121 日以上 3%、仕入先は現金 39%、手形 17%、電子債権 44%、手形・電子債権のサイトは 90 日以内 87%、121 日以上 13%、下請法適用取引では現金 41%、手形 19%、電子債権 40%、手形・電子債権のサイトは 90 日以内。下請法対象取引は 60 日以内とする方針。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は発注側として、経産省の指導方針の従い積極的に取り組みを実施している。企画生産部が一元管理し、独自のフォーマット（労務費、原材料費、エネルギー、為替の覧を設けている）を作成し全仕入先に発信し、記入を要請し個別に交渉をする。交渉の際はエビデンス提示を義務付けている。賃上げ浸透を重視し労務費は全額受け入れている、その他の項目は 90%受け入れる。直需先毎に交渉期限を設定し余裕のある交渉に努めている。受注側としては直需先によってばらつきはあるがかなり値段が通り易くなっている。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は概ね理解している、浸透方法は定期的に会議、研修を実施。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。「知的財産の保護」は必要に応じて必ず書面を交わしている。非常に重視しており、企業の経営課題をデザイン力で解決するとして①ブランド保護（商標やデザインの登録）②技術保護（特許取得で競争優位性を高める）③契約管理（ライセンス、秘密保持）④社員に対して教育と啓発。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組みは、働き方改革について経営会議で常に取り上げて継続的に改善や新し

	いアイデアを話し合っている。人権デューデリジェンスについては、社員に対して定期的に D&I 研修を行っている。②環境課題に対する取組みは、SDGs に対する取り組みの報告を毎年 HP で公開している。環境方針・マテリアリティ（重要な指針）・アクションプランを詳細に説明している。③社会・地域貢献に関する取組みは、コミュニティ・地域社会に対する貢献として、SDGs に対する取り組みの報告の中や、別途 HP 等でも発信している。企業とのアップサイクルの取り組み、石垣島でのビーチクリーン活動を通じたアップサイクル、青森県の弘前市とのリパークリーン活動を通じたアップサイクルなど企業や学校と様々な取り組みを推進している。④DX など生産性向上の取組みは 2023 年度よりマーケティング戦略室、DX 推進室を設置し営業 DX を推進している。SFA/CRM/CDP を導入し、オウンドメディア・サービスサイトを充実させ、MA・BIを行っている。⑤品質改善に関する取組みは QMD(クオリティ・マーチャンダイジング) 係を企画生産の組織に設置し、またオンワード認定工場制度を設けて工場監査を行い、CSR・品質管理を行っている。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は 1.工場監査：①人権・労働環境の尊重：工場の労働環境や人権に関する問題を調査し、改善を促す。例えば、児童労働や最低賃金の遵守、労働時間の管理②品質管理：工場の品質管理体制を監査、製品の品質を確保。2. 第三者機関の活用：一社日本アパレルクオリティーセンター（通称 JAQC、オンワードグループ）を活用し、工場監査や品質管理のノウハウを提供し、サプライチェーン全体の改善を図る。3.JAQC 以外の第三者機関の現地監査員の立会いの下、監査の透明性と信頼性の確保。4.改善計画の策定。「外国人労働者」は国内工場を重要視しているので制度改正に注視している。
NO.15	株式会社サーヴォ
令和 6 年度 報告	「基本契約書」について、販売先は 90%、仕入先は 75%締結している。未締結の理由として販売先は少額の取引で、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、今後のアクションとして未締結先に契約書ひな型を提示し営業から締結促進を促している。仕入先は、従前からの取引慣行により締結を重要視していないため。「発注書」は販売先、仕入先ともにすべて入手、発行している。販売先、仕入先ともに残材処理については発注書に明記しており、不利益はない。「歩引き」は販売先、仕入先ともにない。「費用負担（利益提供）」について、販売先に対しては、「分割納入による追加費用負担」はあるが契約書に明記している、「検査基準不明確によるやり直し等の費用負担」は商売が決まる前に基準を明確にしているが、例えば堅牢度の基準が 5 級で合格していてもバルクで現実に色落ちがしていれば商売継続を重視し負担をする場合がある。「協賛金・協力金の負担」は飲食業などでおせちの販売協力依頼があるが一昔前のノルマ制はもうない。仕入先に対しては一切ない。「決済方法・決済手段」について、販売先は現金 86%、期日指定現金 4%、手形 2%、電子債権 8%、期日指定現金のサイトは 30 日以内 3%、60 日以内 81%、90 日以内 14%、120 日以内 1%、121 日以上 1%、手形・電子債権等のサイトは 30 日以内 1%、60 日以内 5%、90 日以内 31%、120 日以内 42%、121 日以上 21%、下請法適用販売先での取引は現金 78%、期日指定現金 22%、期日指定現金のサイトは 60 日以内 88%、90 日以内 3%、120 日以内 8%、121 日以上 1%、毎月の与信会議で 60 日以内を徹底させる。仕入先は現金 62%、期日指定現金 38%、期日指定現金のサイトは 60 日以内 96%、90 日以内 1%、120 日以内 2%、121 日以上 1%、下請法適用仕入先では現金 100%である。手形廃止の取組は販売先 2026 年で交渉中、仕入先は廃止済み。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」、発注側として、協議は物価高、賃上げムードもあり積極的に実施をもちかけた。価格転嫁についてカタログは年一回の発行で価格は少なくとも一年間には変えられない、頻繁にくる（3 か月に一度）素材メーカーからの要請は受けにくいので理解を求めている。受注側として同業他社との競争関係を利用する、一部の代理店、直需先がありすべての販売先とは協議できなかった。価格反映は同業他社より抜きんでるためには品質、デザイン力、環境への取り組みに磨きをかけることしかないと考える。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は概ね理解している、浸透方法は定期的に会議、研修を実施。「パートナーシップ構築宣言」はする予定はない。「知的財産の保護」はデザイ

	ンや技術に対する知財を守るために、特許や商標に取得をおこなっている。また、情報セキュリティの取り組みとして、JIS Q 27001:2014 の認証を取得しており、顧客情報の保護に力をいれている。「サステナビリティの推進状況について」は、①社員の人権・労働環境に対する取り組みは、役員、社員行動規範を定め、社内アナウンスし、全社員の宣誓書を受領。②環境課題に対する取り組みは、広域認定によるリサイクル促進。③社会・地域貢献に関する取り組みはシブヤフォントとの協業による、障害者支援。④DX など生産性向上の取組はサーヴォフィット（自動採寸）。EDI 促進（WEB 発注）。⑤品質改善に関する取り組みは品質管理基準を定め、商品の品質についての維持、向上を行っている。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は、グループ全体として、「ビジネスと人権に関する指導原則」「ILO 国際労働基準/多国籍企業宣言」「OECD 多国籍企業行動基準」等に準拠した方針に基づいた調達基準を推進している。「外国人労働者」については、ユニフォーム業界で求められる、特寸・別寸対応で国内縫製工場は必要で、外国人材のニーズは高い。
NO.16	株式会社ツカモトコーポレーション
令和 6 年度 報告	「基本契約書」は、販売先の締結率は基本契約書 85%、覚書 10%、スポット取引先は締結していない。昨年度より電子契約に移行済み。仕入先の締結率は基本契約書 80%、スポット取引先は締結していない。販売先、仕入先ともに新規取引は締結を条件としている。「発注書」について、販売先、仕入先ともに 100% 入手、発行している。残材処理については販売先、仕入先ともに不利益はない。「歩引き」は販売先に 2 社（地方のデパート、代理店）あり、少額のため継続中だがゼロに向け交渉する。仕入先はない。「費用負担（利益提供）」について、販売先、仕入先ともにない。「決済方法・決済手段」について、販売先は現金 100%、仕入先は現金 80%、手形 1%、電子債権 19%、手形・電子債権のサイトは 60 日以内 2%、90 日以内 88%、120 日以内 10%、であるが昨年 11 月から 60 日以内に変更済み。手形廃止の取組みについて販売先は廃止済み、仕入先は先方都合により一部の先で廃止できない。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」発注側として、協議は経産省からの働き掛けもあり、上場会社として責務を果たすため協議を積極的に受け入れた。価格転嫁は販売先がなかなか応じない中で、仕入先にだけ良い顔はできないのでまず販売先とやりとりし、値上げ成就分しか受け入れはできなかった。受注側として、販売先はエンドユーザー（ツカモト⇒エンドユーザー）、百貨店（ツカモト⇒百貨店⇒エンドユーザー）と 2 通りあるが、中間に百貨店が介在するメリットは受注活動、在庫、販売経費の面でメリットはあるが、こと価格交渉についてはエンドユーザーの意向がみえないので非常に難しい、従い、協議をした先が一部に止まる。販売先が大手エンドユーザーは協議に応じていただいた。百貨店ルートの見直しも検討していく。大手ユーザー先は合理的な根拠を示せば値上げはほぼ受け入れてくれた。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は概ね理解している、浸透方法は定期的な会議、研修を実施。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。 「知的財産の保護」は秘密保持契約書を締結している。「CSR・サステナビリティの推進状況について」①社員の人権・労働環境に対する取り組みについては、近いうちに明確な人権方針を設定する予定。働き方改革として男性育休の推進、定期健康診断、ストレスチェックの実施。②環境課題に対する取り組みは月に一度の環境委員会を開催、環境に配慮した製品の開発、生分解素材（リテラ）の推進、マテリアルリサイクルの推進（制服リサイクル）、サンプル品の寄付など。GHG 排出量を算定して CO2 排出量を把握、削減目標を今後決定する。③社会・地域貢献に関する取り組みは、文化事業における社会的貢献、一般社団法人「ツカモト資料館」の運営、サンプル品の寄付。④DX など生産性向上の取組みは、ワークフロー（承認システム）の活用。電子契約書への移行によるペーパーレス化。今秋、基幹システムの更新による効率化。⑤品質改善に関する取り組みは、素材、製品の研究（ジェンダーレス対応など）を重ね品質向上に努めている。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は現在検討中（2025 年 3 月公表予定）。顧客要望により、Sedex、SMETA 監査実施。「外国人労働者」については追加生産、特寸・別寸で国内縫製があるので外国人材は必要。

NO.17	中谷株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」については、販売先、仕入先ともに 100%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。残材処理について不利益はない。「歩引き」は販売先、仕入先ともにない。「費用負担（利益提供）」について販売先、仕入先に対してともに「短納期発注に対する追加コスト負担」「分割納入による追加コスト負担」「サンプル費用の負担」で費用負担があるが、必ず事前協議し、金額も双方で応分の負担をしておき問題ない。「決済方法・決済手段」について、販売先は現金 80%、期日指定現金 20%、期日指定現金のサイトは 60 日以内、下請法適用販売先は現金 100%。仕入先は現金 90%、手形 10%、手形・電子債権のサイトは 60 日以内、下請法適用取引は現金 100%。手形廃止の取組について販売先は廃止済み、仕入先は 2026 年までに廃止予定。「価格反映、合理的な価格の取組について」は発注側として、協議は諸コスト上昇への対応、長期的な関係維持、品質の確保により受け入れた。価格反映は国をあげての取組もありすべての仕入先の要望にほぼ応じた。受注側としては、協議は学校制服、官需は年間契約であるので一部協議は受け入れてもらえなかった。価格反映は、受け入れてくれた度合いで良い先から順に民間企業⇒官公庁⇒百科店⇒学校となり、学校制服はなかなか受け入れてもらえなかった。学生服は原材料上昇、少子化による生産数減、学校別注の増加による生産コスト上昇により値上げの必要性が高まる一方で保護者や学校側の負担増加から交渉が難航した。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は一部理解している、浸透方法は現場井への通知を徹底している。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組みは労働時間短縮に努めた。②環境課題に対する取組みは、リサイクル・リユースを実践している。③社会・地域貢献に関する取組みは周辺地域の清掃を行っている。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は、エコ品の購入販売を心がけている。
NO.18	株式会社ボンマックス
令和 6 年度 報告	「基本契約書」について、販売先とは 76%締結、未締結理由は①古くからの取引先で従前からの取引慣行により相手先が応じない為②古くから販売口座はあるが年間取引額がゼロ若しくは少額先の為の 2 点が理由。新規口座開設先はすべて契約書を締結。仕入先とは 72%締結、未締結理由は既存仕入先との契約の合意が進んでいない為、今後も締結取り組み続ける。新規仕入先は締結を必須としている。「発注書」は販売先、仕入先ともすべて入手、発行している。残材処理について不利益はない。「歩引き」は販売先で 4、5 件（全体の 0.13%）あるが古くからの先で少額取引先である。仕入先は廃止済。「費用負担（利益提供）」について販売先に対して、「分割納入による追加費用負担」があり、基本的にはロットごとに決められた販売価格で商売をするように指導しているが一部の営業で代理店から押し切られるケースがまれにある。「サンプル費用の負担」で別注品はないがカタログ品で競合社との競争もあり押し切られるケースがある。いずれも下請法適用取引先ではない。仕入先に対して負担はない。品質生産管理部を刷新し、クリーンな商取引を目指している。販売先に対する費用負担は競合先や同業他社との競争状態となるが仕入先は独自色を出しやすい。「決済方法・決済手段」について販売先は現金 74.2%、手形 9.2%、電子債権 16.6%、手形・電子債権のサイトは 30 日以内 0.5%、60 日以内 9.7%、90 日以内 43.7%、120 日以内 35.9%、121 日以上 10.2%、仕入先は現金 27%、期日指定現金 15%、電子債権 58%、期日指定現金のサイトは 121 日以上 100%、手形・電子債権のサイトは 90 日以内 2%、120 日以内 41%、121 日以上 57%、下請法適用仕入先は現金 98%、電子債権 2%、手形・電子債権のサイトは現在 90 日以内が 100%であるが 60 日以内に変更する予定。手形廃止の取組みは販売先は 2026 年までに廃止を交渉中、仕入先は廃止済み。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は発注側として、協議はサプライヤーからの安定的な供給が自社にとって重要なため積極的に実施。価格反映は為替変動によりコストが流動的となり、従前に比べ頻繁に価格交渉の必要が迫られる。短期間での仕入価格の変動に対し、自社製品の売価の改定が追いつかない。頻繁に交渉にくる素材メーカーに対しカタログ上代は年一回改訂とタイムラグがある。受注側として価格反映は追加生産や予算取りのタイミングでの交渉スタートとなるケースもあり、長期戦が危惧される。

	追加生産（生産枚数）の減少、為替変動などによるコストアップに対して理解を求めた。 「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は概ね理解しており、浸透方法は現場への通知を行っている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組みは ・働き方改革についてはフレックスタイム制の導入。 ・社員の人権については外部ハラスメント窓口の設定。②環境課題に対する取組みは公益財団法人 Save Earth Foundation の賛助会員となる。2024 年より同法人の森林アカデミーに参加し取組みへの模索を開始した。③社会・地域貢献に関する取組みは東日本大震災により被害を受けた津波浸水地域での雇用の創出を通じて地域経済の活性化を図るための「津波・原子力災害被災地域雇用創出企業立地補助金」の採択を受け、岩手県陸前高田市に物流センターを建設する。2024 年 5 月に竣工式が行われた。④DX など生産性向上の取組みは新たなシステムを稼働させ社内の DX 化の促進を図る予定。⑤品質改善に関する取組みは ・自社工場とネットワークの活用（自社工場を含むネットワークを活用し QR、低コスト、高品質に対応した一貫した生産ライン） ・縫製技術の向上 ・顧客ニーズへの対応（様々な顧客のニーズに答えるため機能、デザイン、高品質を追求）。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は仕入先に対して BM の品質基準を設定し周知を行う、人権、環境基準は必要に応じて基準を設定し、工場監査を実施。「外国人労働者」については制度内容の事業者への周知を徹底している。
NO.19	ミドリ安全株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」について販売先、仕入先ともに 100%締結。販売先、仕入先ともに各先毎に条件（①在庫の持ち方②運賃の負担など）を異にする内容は覚書を交わす。「発注書」は販売先、仕入先ともに 100%入手、発行している。残材処理の不利益はない。「費用負担（利益提供）」については販売先に対しては「検査基準不明確によるやり直し等の費用負担」がある、例えば引裂き強度が試験で 5 級と合格していても、バルクで簡単に破れると対応している、仕入先にも負担の相談をする。「サンプル費用の負担」があるがコンペの際の契約書に負担が明記されている。仕入先に対しては「検査基準不明確によるやり直し等費用負担」はあるが、下請法対象先ではない。「決済方法・決済手段」は現金 10%、期日指定現金 60%、手形 20%、電子債権 10%、期日指定現金のサイトは 60 日以内 70%、90 日以内 30%、手形・電子債権等のサイトは 30 日以内 10%、60 日以内 70%、90 日以内 20%、仕入先は現金 10%、期日指定現金 50%、手形 40%、期日指定現金のサイトは 90 日以内 20%、120 日以内 80%、手形・電子債権等のサイトは 60 日以内 20%、90 日以内 30%、120 日以内 50%、下請法適用対象取引では現金 100%。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は発注側として、協議の実施については受注側の経営状況を重視している。価格反映は労務費（特に縫製工賃）・原材料は致し方がないがエネルギーは努力目標（省エネに取り組むなど）と考える。受注側として協議については発注側には創業時（現在は三代目）からの販売先が多く親密な関係を維持している。価格転嫁しやすい環境の影響もあるせいか定量的なエビデンスをもとに概ね価格は受け入れてもらえた。とりわけ原材料はほぼすべて受け入れられた、このことは本業の原材料購買の窓口が制服購買も兼ねている先が多いからと考えている。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は概ね理解しており、浸透方法は定期的な会議、研修を実施している。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。「知的財産の保護」は社内に法務知財部があり、具体的に①法的リスク管理②知的財産保護③コンプライアンス④紛争対応⑤契約管理の活動をしている。「CSR・サステナビリティの推進状況について」①社員の人権・労働環境に対する取組みは人事部が中心となり定期的に委員会を開催、ハラスメントや働き方などを議論。②環境課題に対する取組みは ・エコマーク認定商品の開発・環境マネジメントシステム ISO14001 を取得・使用済み製品を回収し、マテリアルリサイクル、ケミカルリサイクルを行う「ミドリワイダス」という広域認定リサイクルシステムを運用 ・日本で初めてエコテックス最高峰のラベル「MADE IN GREEN by OEKO-TEX®」認証を取得。③社会・地域貢献に関する取組みは上記②の環境問題に取り組むことで実施している。④DX など生産性向上の取組みは検討中。⑤品質改善に関する取組みは品質管理部署による改善の実施を行っている。「サプライチェーンに対する企業

	の社会的責任について」は自社基準を設定し、① 品質：環境に配慮した素材選定、自社工場での安定供給を重視。② 人権・労働環境：ILO 基準に基づく人権尊重、安全な労働環境の提供、サプライチェーン全体の透明性確保。③ 環境に優しい素材使用、CO2 排出削減、水使用量の最小化、廃棄物リサイクル、サプライチェーンの環境影響評価。協力会社といえども自社調達基準に満たない工場は取引しない、また満たすよう責任をもって指導していく方針を掲げる。「外国人労働者」については、自社工場（ベトナム）から、毎年 10 名程度を日本の向上で研修（約 1 年）し、次の研修生と交代して実施。
NO.20	辰野株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」は販売先、仕入先ともに 35%の締結率、先方からの申し入れにより応じている。「発注書」は販売先、仕入先ともに入手、発行している。残材処理については販売先、仕入先共に不利益はない。「歩引き」は販売先 3 社にあるが、歩引きを考慮した売値設定している。仕入先はない。「費用負担（利益提供）」について販売先に対し、「短納期発注に対する追加コスト負担」があり損が出ない価格設定をし、事前契約書はある。「分割納入による追加費用負担」は送料を交渉のうえ売価に上乗せしている、事前契約書あり。「サンプル費用の負担」は交渉し実費を請求。「協賛金・協力金の負担」は昔からの慣例である。仕入先に対しては一切ない。「決済方法・決済手段」について販売先は現金 65.5%、手形 14.7%、電子債権 11.6%、ファクタリング 8.2%、手形・電子債権のサイトは 30 日以内 0.2%、60 日以内 6.3%、90 日以内 27.1%、120 日以内 54.8%、121 日以上 11.6%、下請法適用販売先は現金 70%、手形 30%、手形・電子債権のサイトは 60 日以内 19%、90 日以内 70%、120 日以内 10%、121 日以上 1%だが指導基準に基づき 60 日以内に交渉済み。仕入先は現金 43.4%、期日指定現金 27.7%、手形 3.2%、電子債権 25.7%、期日指定現金のサイトは 60 日以内 100%、手形・電子債権のサイトは 30 日以内 1.9%、60 日以内 7%、90 日以内 83%、120 日以内 8%、121 日以上 0.1%、下請法適用仕入先は現金 100%である。手形廃止の取組みは販売先、仕入先共に 2026 年までに廃止する。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は受注側として、協議は辰野からも重要仕入先には先回りして申し入れたケースがあった。価格反映は社会的使命と考え、全仕入先の希望をすべて受け入れた。発注側としては販売先が要求するエビデンスを提示しながら満額回答を得た。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は熟知しており、定期的に会議、研修を実施している。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。「知的財産」は直需、OEM 取引ともに他社の権利、自社の権利を意識し必要に応じ書面を作成し責任を明確にしている。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組みは、法規制、協定、組織が同意するその他の法的要求事項を遵守し個人情報保護の重要性を認識し、保護に努めている。②環境課題に対する取組は繊維事業部、資材事業部、不動産事業部がそれぞれの業務を行う上で、地球環境に配慮し環境保全に積極的に取り組み、環境影響の低減に努めるため環境方針を定めた。③社会・地域貢献に関する取組みはスポーツへの支援として女子プロバスケットボール（岐阜 Bluvic）のスポンサーとして、チームを応援している。④DX など生産性向上の取組みは顧客に提供する、高機能 WEB 発注システムを構築している。⑤品質改善に関する取組みは、社是「合理・健康・ファイトに徹する」のもと、「社会への貢献」「社員の幸福」を企業理念に、「顧客満足」「自己研鑽」「毎日改善」「環境保全」「法令順守」を行動指針として日々活動しております。これらを具体的に実践する経営活動の一貫として「品質方針」を定めている。「サステナビリティに対する企業の社会的責任について」は自社作成の企業行動基準に則し実行している。「外国人労働者」について 25 年前に買収したスーツの国内自家工場（宮崎県）あるが今のところ日本人が 100%であるが関心は高い。

NO.21	日新実業株式会社
令和 6年度 報告	「基本契約書」については販売先とは70%、仕入先とは80%締結している。販売先、仕入先ともに各先ごとに条件（在庫の持ち方、運賃の負担など）を異にする内容は個別契約書（販売先、仕入先ともに50%）を交わす。「発注書」について販売先から100%入手、仕入先へ100%発行している。残材処理について不利益はない。「歩引き」は販売先で5件あるが商習慣で撤廃は困難、地方の得意先が多い。仕入先はない。 「費用負担（利益提供）」について、販売先に対しては「短納期発注に対する追加費用負担」はあるが、事前協議の上で価格は上乗せできており、他商社との競争もあり仕方がないと考える。「サンプル費用の負担」はあるが、短納期発注と同じく仕方がないと考える。仕入先に対して、負担は一切させていない。「決済方法・決済手段」について販売先は現金60%、期日指定現金5%、手形10%、電子債権25%、期日指定現金のサイトは60日以内30%、90日以内65%、120日以内5%、手形・電子債権のサイトは60日以内30%、90日以内70%、下請法適用販売先は現金50%、電子債権50%、手形。電子債権のサイトは60日以内が100%である。仕入先は現金50%、期日指定現金10%、手形10%、電子債権30%、期日指定現金のサイトは60日以内30%、90日以内70%、手形・電子債権のサイトは60日以内30%、90日以内70%、下請法適用仕入先は現金90%、期日指定現金10%、期日指定現金のサイトは60日以内が100%である。手形廃止の取組で販売先は先方都合ではあるが、2026年までに廃止されると思われる。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は発注側として、労務費を含めほとんど受け入れた。とりわけ縫製工賃は100%受け入れた。受注側として、協議は報道などの影響で協議は非常に実施しやすかった。本年度は強硬に望んでいるが、販売先によって協議は応じてくれるものの転嫁は一部に止まる。為替は変動する為追加案件に関しては困難を伴うが、新規案件に関しては概ね価格転嫁できた。エビデンスの整備が功を奏している。商社機能は横並びになりがちで転注が気になる。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は熟知しており、定期的な会議、研修で浸透させている。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。「知的財産の保護」は企業行動基準を作成し、知的財産権の尊重に関する行動基準を設けている。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組みは企業行動基準を作成し社員間での周知を努めている。②環境課題に対する取組みは企業行動基準の中で環境保全に関する行動基準を設けている。③社会・地域貢献に関する取組みは企業行動基準の中で経営情報の開示を設け社外からの意見に誠実対応の行動基準を設けている。④DXなど生産性向上の取組みは物流センターと連動した生産管理を実施。⑤品質改善に関する取組みは企業行動基準の中で製品の安全・安心・信頼の確保に関する行動基準を設けている。縫製品については生地、製品での公的検査機関での試験の徹底を行っている。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は自社作成の企業行動基準に即し実行している。「外国人労働者」については、国内協力工場に指導を徹底している。
NO.22	興和株式会社
令和 6年度 報告	「基本契約書」は販売先とは新規取引先については基本的に契約書を締結しており、今後もその方針で、55%の締結率。古くからの取引先で従前からの取引慣行による販売先や自社リスク商品のスポット少額販売先において未締結となっている。また、双方の契約書の内容精査と条件の擦り合わせに長時間を要し、締結を断念するケースもある。仕入先とはスポットかつ少額取引の仕入先に対して締結が少ない。海外企業とは取引基本契約ではなく、売買契約書で取引を行うため、全体では30%の締結率である。「発注書」は販売先から指示書を含めると100%発行していただいております、仕入先にもすべて発行している。「歩引

	き」は販売先とは5%ほど残っている。長く取引を続けているアパレル小売業と卸売業において残存している。理由としては、支払サイトの短縮に対する見返り条件として引き受けざるを得ない等。仕入先に対しては「歩引き」はない。販売先に対する費用負担として、短納期発注に関する追加費用負担、分割納入による追加費用負担、検査基準不明確によるやり直し等の費用負担、サンプル費用の負担などがある。仕入先に対する費用負担として検査基準不明確によるやり直し等の費用負担がある。決済方法については、販売先とは現金60%、期日指定現金10%、手形10%、電子債権20%、期日指定現金のサイトは90日以内60%、120日以内40%、手形・電子債権のサイトは60日以内30%、90日以内50%、120日以内15%、121日以上5%である。仕入先とは現金85%、期日指定現金10%、電子債権5%で、期日指定現金のサイトは60日以内40%、90日以内40%、120日以上20%で、電子債権のサイトはすべて60日以内である。下請法適用の仕入先とは現金85%、電子債権15%で、電子債権のサイトはすべて60日以内である。主要販売先は立場が優位にあり、サイト短縮や現金化の交渉が難しい状況にある。下請業者の保護については理解できるが、当社のように下請業者になり得ない企業にとっては条件交渉が難しい状況になっている点が課題である。価格反映について、多くの仕入先と協議を行い、概ね価格反映した。販売先とはすべて協議を行い、概ね価格反映したが労務費は一部の反映であった。法令の改正はある程度理解はしており、公正取引委員会の指導もあり「下請法」等のコンプライアンス研修を毎月行っている。「自主行動計画」はあまり認知していない。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。知的財産に関しては、契約書等で締結している。CSR・サステナビリティの推進状況について、社員の人権・労働環境に対する取り組みでは「興和グループ行動憲章」「興和グループ人権方針」に基づき、人権尊重を常に意識し、従業員が成長し人間らしく働ける組織を構築するとともに、サプライチェーンについても強制労働や差別を防ぐ体制を整備している。環境課題に対する取り組みとしては事業活動を通じて、気候変動対策をはじめ、各種汚染の予防等に努めるとともに、「興和グループ環境方針」に基づき、社会の持続可能な発展に貢献する取り組みを実施している。また、当社グループの事業への影響を軽減し、多様性保全に貢献する意識の向上に向けて、経団連生物多様性宣言イニシアチブへの賛同を表明している。社会・地域貢献に関する取り組みとしてはスポーツ支援による地域活性化や災害時支援など、楽しく住み続けられる地域づくりに取り組んでいる。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、持続可能な安定したサプライチェーンの実現に向けて、サプライヤーの皆さまとともに法令遵守、人権尊重、環境保全などの取り組みを推進し、社会課題の解決に貢献していくことを目指しており、調達先と取引基本契約書を締結する際は、人権尊重の条項を追加するよう申し入れを行っている。
NO.23	ササキセルム株式会社
令和6年度報告	「基本契約書」は販売先も仕入先も長年商売をしている取引先なので契約書を締結していない。販売先のメインはアパレルだが、決済は商社通し。リスクしている生地は二次問屋に販売している。仕入先は2パターンあり、1、生地を設計し生産（糸購入、染色、織賃、生地加工代を支払う）2、機屋から購入（現在は機屋のノウハウで勝負）。「発注書」は販売先のアパレルに関しては発注書を発行していただける場合と発行せずにメールにてオーダーがある場合など、様々であるが、トラブルになったことはない。仕入先にはすべて発注書を発行している。「歩引き」については、一部の販売先に1%~4%の歩引き率で、12%程度（約50社）残っている。各販売先に廃止の交渉をし、廃止した先もあるが、先方都合で継続している先もある。仕入先には「歩引き」「利益提供」はない。決済方法については、販売先とは現金43%、期日指定現金11%、手形26%、電子債権18%、ファクタリング2%、期日指定現金のサイトは60日以内58%、90日以内38%、120日以内2%、120日以上2%、手形・電子債権等のサイトは90日以内9%、120日以内33%、121日以上58%である。最長サイトは150日。仕入先とは現金11%、手形1%、ファクタリング89%で、手形・電子債権等のサイトは90日以内79%、120日以内21%である。下請法適用の仕入先とは現金100%

	である。手形は 2026 年までに廃止予定。価格反映については、すべての仕入先と協議をしており、概ね価格反映していると思われる。現状では、仕入先の立場が強くなってきており、買わせてもらっている立場。価格交渉は一品番だけの話ではなく、いくつかの品番を仕入れる際に調整をしてもらい購入している。販売先とは、すべての販売先と協議を行っているが、現場主導で任せているため、実際にどの程度反映できているか把握できない。法令の改正は概ね理解しており、内容等は各部門長を通して社内に周知している。 「自主行動計画」は概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していないが、検討中である。知的財産に関しては、あまりその必要性を感じていないため、書面での取り交わしをしていない。CSR・サステナビリティの推進状況について、社員の人権・労働環境に対する取組みとして 1、従業員の健康促進 2、女性の活躍を取組んでいる。環境課題に対する取組みとしては 廃棄予定の生地を一般消費者向けへの販売や、雑貨へ転用、制作し販売する事業を 3 年前に立ち上げた。社会・地域貢献に関する取組みとしては 定期的な地域清掃活動を行ったり、地域の教育機関への素材提供や学びの場への協力、特別支援学校と連携し、ハンディキャップの有る方向けに製品開発支援を行った。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、ある程度意識をしており、大手販売先より調査シートが送られて記入したことが過去にある。関連会社の上海コスモ（生産型会社）は GRS（Global Recycled Standard）認証を取っている。
NO.24	株式会社 GSI クレオス
令和 6 年度 報告	「基本契約書」については、会社方針として締結が原則。販売先、仕入先ともに 96%の締結率、スポット取引は注文書、注文請書で個別に契約を締結している。「発注書」は販売先から 98%入手、2%は E メール交換で保管している。仕入先は 100%発行している。残材処理で販売先、仕入先ともに不利益はない。「歩引き」は廃止済み。「費用負担（利益提供）」について販売先に対しては「短納期発注に対する追加コスト負担」「検査基準不明確によるやり直し等の費用負担」「支給材の保管・処理の追加費用負担」「協賛金・協力金の負担」「センターフィー等物流費の負担」があるが相手先が量販店であり常に競合他社と横並びである。すべて事前協議がもたれ、価格に上乗せができています。但し、年々要望レベルは低くなっている。仕入先に対しては一切要求しないことが会社方針である。「決済方法・決済手段」について販売先は、現金 65%、期日指定現金 8%、手形 12%、電子債権 15%、期日指定現金のサイトは 60 日以内 70%、90 日以内 30%、仕入先は現金 70%、期日指定現金 15%、手形 5%、電子債権 10%、期日指定現金のサイトは、60 日以内 70%、90 日以内 30%、手形・電子債権等のサイトは 30 日以内 5%、60 日以内 65%、90 日以内 20%、120 日以内 10%、下請法適用仕入先は現金 85%、期日指定現金 5%、手形 5%、電子債権 5%、期日指定現金のサイトは 60 日以内 100%、手形・電子債権等のサイトは 60 日以内 95%、90 日以内 5%、であるが現在すべて 60 日以内となっている。手形廃止の取組みは販売先、仕入先共に 2026 年までに廃止予定。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は発注側として積極的に協議に臨んだ、価格反映は社会的責任と考え概ね受け入れた。受注側として昨年に比べると協議に応じる先が増えた。価格反映は、概ねできたが、労務費については合理化をもとめられ転嫁しにくかった。原料は海外等の代替品提案ができるが、アパレル製品はいくらでも下をくぐる競合社があるので苦労する。アパレル製品も組み立て提案ができるよう工夫をしたい。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は概ね理解しており定期的に会議、研修を実施している。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。「知的財産の保護」は案件ごとに秘密保持契約を締結している。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組みはテレワーク勤務、フレックスタイム制、フリーアドレス等の導入、育児休業・介護休業制度の充実、年休の取得促進、事務所の労働環境の整備等、従業員が働きやすい環境づくり、人事コンサルティング会社へ出資、人的資本経営の実践、人事コンサルティング会社による従業員満足度調査の年 1 回の実施（満足度の低い職場への改善の促進）、E ラーニングや研修等、学習の機会の積極的な提供・昇進機会の平等による女性の管理職への登用、健康診断受診の徹底などを実施している。②環境課題に対する取組みは地球環境のための環境保全への取組が経営理念のひとつで環境宣言をホームページへ掲載。KES 環境機構によ

	る KES ステップ 2 の認証を継続取得、環境改善活動(省資源・省力化、環境関連商材の売上高増加等)の実施。仕入先(工場)の協力のもと GRS(Global Recycled Standard)認証の継続取得。サステナビリティ委員会を設置し SDGs・環境を意識した事業の推進(サーキュラー素材、リサホームページ可能な木材からつくられた素材を使用したアパレル製品の取扱い等)している。③社会・地域貢献に関する取組みは ・被災地に対する募金の寄付や支援団体を通しての肌着や靴下の提供 ・ピンクリボン運動への参加(がん患者向け繊維製品の市場への提供) ・医療関連繊維製品の開発、市場への提供④DX など生産性向上の取組みは ・プロジェクトチームの立上げ、分科会による各課題の検討の実施 ・DX に関する E ラーニングの全社員の履修 ・DX 講習の実施 ・分科会による実施事項の成果に関する、全社員に向けた報告 ・様々な情報の共有化の実現 ・社内稟議書類のシステム化⑤品質改善に関する取組みは ・品質基準の設定 ・不良品発生率の削減目標の設定 ・品質検査の徹底 ・良質な素材の開発。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は人権、労働慣行、環境、コンプライアンス等を重視する製造委託先との取引の推進し、製造委託先に対しては工場見学、事務所訪問の際に、設備環境、労働環境、労働条件等を確認し、情報交換の中で指導。また一部の製造委託先(主力工場)については、環境認証の継続取得のために、当社とともに審査に対応している。「外国人労働者」については2点危惧される、①転籍制度による雇入れ企業の負担の増加：費用をかけて採用した外国人労働者が1年で転籍になってしまう。②労働者の送り出し機関と監理団体の今後の関係が懸念される。
NO.25	スタイルム瀧定大阪株式会社
令和6年度報告	「基本契約書」について、販売先は依頼されない限り能動的に締結していない、昨年度より19社増え189社程度である。仕入先は「下請法」の観点から自社フォームで100%締結。「発注書」について、販売先は取引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。また、最近では、書面交付に代えて、得意先側のシステム内で確認するケースも増加している。仕入先は100%発行。「歩引き」は仕入先、販売先ともにない。残材処理については不利益はない。「費用負担(利益提供)」について販売先に対して「短納期発注に対する追加コスト負担」「検査基準不明確によるやり直し等の費用負担」「サンプル費用の負担」「支給材の保管・処遇の追加費用負担」「センターフィー等の物流費の負担」の各項目で負担はあるがすべて事前協議の上で決定しており金額も双方で負担しているので問題ないと考えている。仕入先に対しては一切ない。「決済方法・決済手段」は販売先は現金63%、期日指定現金7%、手形8%、電子債権22%、期日指定現金のサイトは60日以内2%、90日以内49%、120日以内37%、121日以上12%、手形・電子債権等のサイトは60日以内3%、90日以内45%、120日以内35%、121日以上17%、仕入先は現金61%、期日指定現金4%、手形1%、電子債権34%、期日指定現金のサイトは60日以内59%、90日以内24%、120日以内3%、121日以上14%、手形・電子債権等のサイトは60日以内53%、90日以内44%、121日以上2%、下請法適用仕入先は現金65%、手形1%、電子債権34%、手形・電子債権等のサイトは60日以内59%、90日以内41%、現在、下請法適用仕入先へは60日以内で支払っている。手形廃止について販売先は予定がないが仕入先は2026年までに廃止予定。「価格反映、合理的な価格の取組について」は発注側として協議はすべて応じ、商談時に価格転嫁の状況、価格上昇の要因をエネルギーコスト・為替・人件費・生産時の材料価格など価格上昇率の内容を確認している。受注側として①2022年度に比べ、生地は2023年下期以降50%程度、今年はほとんどできていない(アパレルは昨年上期に上代をあげたが、それ以降は上代を上げられず原価率を守っているため)、製品は2023年度で8割程度、2024年度に入って6割程度。②コストのブレイクダウン、エビデンスについては、生地は価格上昇中身(エネルギー・為替・労務費・原材料)を説明している。製品はコストのブレイクダウンはしているが、海外生産が多く為替が最大の要因であるので、顧客

	の理解もあり転嫁しやすい。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は概ね理解しており、会議、研修を定期的の実施している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取り組みは、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。サプライチェーンでの取り組み、商品企画等を通じ、SDGsにむけて、社会的価値の創造と経済的価値の創造の両立を目指している。②環境課題に対する取り組みは商品展開：環境や社会に配慮したテキスタイルとマテリアルを「ECOARCH®（エコアーチ）」と総称し、様々な素材を企画開発して展開しています。サービス展開：3Dモデリングを活用したサービス、貨物の共同配送 ・取り組み：インドで種から見守る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を展開している。③社会・地域貢献に関する取り組みは PLUS∞GREEN PROJECT として淡路市の第三セクターであるパルシェ香りの館内に「STYLEMAGRI LABO」を設立し「不要になった洋服を捨てないアイデア」をテーマにしたSDGs推進活動「ぎゅうっと未来 阪急西宮ガーデンズ」を開催するなど地域社会とサステナビリティを軸とした様々な取り組みが進んでいる。④DX化など生産性向上の取り組みは生地の特長と物性をデータ化した「DIGITAL FABRIC®」を軸として、様々な3Dサービスを展開しています。デジタルファブリックを利用したデジタルサンプルの活用は、エネルギーの削減や適正量の生産による廃棄抑制など環境への負荷を軽減するとともに生産性向上に貢献している。⑤品質改善に関する取り組みはテキスタイルでは国内、海外の検査基準に対応するため、加工場に独自の検反システムの導入を始めている。グローバル基準の検反票を顧客に提出すること信頼性を高める努力をしている。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は①品質：品質に関する自社基準を定め、環境品質管理室で管理している。人権・労働環境、環境基準：「繊維産業における責任ある企業行動実施宣言」「健康経営宣言」「パートナーシップ構築宣言」を行い、人権、労働慣行、環境や倫理など、社会的要求事項への配慮を重視する製造委託先との信頼と協働に基づく取引を推進している。②調査・監査の実施方法として ・CSRの内容に関してアンケート、ヒヤリングなどを行って対応、状況を確認している。 ・化学物質管理に関して環境や人体に悪影響のある懸念物質の不使用を確認している。 ・綿素材の使用に関して綿花栽培やサプライチェーン上の企業の調査を行っている。 ・その他、得意先様からの要望に対して調査、対応を仕入先に行っている。「外国人労働者」については協力先の織、染、縫製の各工程で人材不足の問題あり関心が高い。
NO.26	瀧定名古屋株式会社
令和6年度報告	「基本契約書」について、販売先とは現場意識の高まりと相手先の意識の変化で90%の締結率。仕入先とは100%の締結率。「発注書」について、販売先は一部の着分は発注書がなく90%だが、本生産分は必ず発注書入手。仕入先は100%発行している。残材処理については不利益にならないよう留意している。「歩引き」については販売先へは引き続き交渉しているが、5%残っており、金利引きが多い。仕入先は全廃済。「費用負担（利益提供）」について販売先に対しては「短納期発注に対する追加コスト負担」「分割納入による追加費用負担」「検査基準不明確によるやり直し等の費用負担」「サンプル費用の負担」「支給材の保管・処理の追加費用負担」「センターフィー等物流費の負担」があるが、金額負担の割合でさらなる協議が必要と考える。仕入先に対しては販売先と同様に「短納期発注に対する追加コスト負担」「分割納入による追加費用負担」「検査基準不明確によるやり直し等の費用負担」「サンプル費用の負担」「支給材の保管・処理の追加費用負担」「センターフィー等物流費の負担」であるが下請法適用取引では一切ない。「決済方法・決済手段」は販売先は現金83%、期日指定現金3%、手形7%、電子債権7%、期日指定現金のサイトは90日以内35%、120日以内

	37%、121 日以上 28%、手形・電子債権のサイトは 30 日以内 1%、60 日以内 7%、90 日以内 36%、120 日以内 31%、121 日以上 25%、大手販売先に対して短縮化の依頼はしており、早急にサイトの短縮に取り組むべきと考える。仕入先は現金 88%、期日指定現金 1%、電子債権 11%、期日指定現金のサイトは 90 日以内 50%、121 日以上 50%、手形・電子債権等のサイトは 30 日以内 6%、90 日以内 89%、120 日以内 2%、121 日以上 3%、下請法適用仕入先は現金 80%、電子債権 20%、手形・電子債権等のサイトは 60 日以内 3%、90 日以内 97%であるが現在既に 60 日以内に変更済み。手形廃止の取組みについて販売先は 2026 年までに廃止予定、仕入先は廃止済み。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は発注側として、世の中の情勢もあり協議は自社からも積極的に働きかけた。常に仕入先が合理的な価格で生産できるように早期発注、まとまったロット（瀧定名古屋の見込み発注）を心がけている。受注側として、協議はすべての先と実施した。価格転嫁をしやすい状況にあるが、上代を変えられない要求があれば、生地、付属、工賃の見直しを徹底して工夫する、見込み数を増やしロット数量を増加させ原価を下げるなど。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況度は熟知しており、現場への浸透は定期的な会議、研修を実施している。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組みは ・社員の個性を尊重し、能力に応じた雇用、能力開発、昇進の機会を公平に提供するよう取り組む ・企業活動において、人件、信条、性別、年齢、社会的身分、国籍、民族、宗教または障がいの有無などを理由とする不当な差別の排除に取り組む ・不当低賃金労働を排除し、心身ともに健康的で安全かつ衛生的な職場作り、高齢者・障害者が働きやすい職場作りに取り組む。②環境課題に対する取組みは環境負荷の軽減策として 1. 深夜電力を利用した蓄熱空調システムの採用 2. 全館 100%LED 照明化を実施、省エネルギー化を図る 3. 使用電力の一部で CO2 フリー電気を使用し年間約 170t(スギの木約 12,000 本相当の吸収量)の CO2 削減を実施 4. 節水型の衛生設備等水資源の節約に取り組む 5. 生地及び紙は可能な限りリサイクルを実施。③社会・地域貢献に関する取組みは地域団体が催す清掃活動に社員が積極的に参加し街の美化に努めている。本社ビルに飲料、食料、緊急物資、エネルギーを備蓄し、大規模災害時の避難先として受け入れ体制を整えています。社会貢献活動の一環として医療業界を支援する為、大学医学部付属病院と提携し定期的にミーティングを行い、医療物資の開発を進めている。④DX など生産性向上の取組みは新たな基幹システムを導入し、生産性向上、ペーパーレスに取り組む。3D ソフトを活用しそれを活かしたビジネスモデルの構築を目指す。3D ソフトを活用しそれを活かしたビジネスモデルの構築を目指す。目的を明確化したうえでのツールとして AI 活用を模索する。⑤品質改善に関する取組みは、自社基準を設け、それを見える化し全社でそのルールを順守しその記録を保持する。基準外の商品が見つかった場合は速やかに記録を確認しその要因・改善方法を具体化し品質管理室で管理する。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は自社基準での品質基準を順守、人権、労働環境、環境基準等に対して当社 CSR 活動にそって行動する。仕入先に対しては当社基準の順守を徹底、得意先については先方の内容を確認しながら協力体制をしく。「外国人労働者」については国内協力工場には必須であるので関心は高い。
NO.27	タキヒヨー株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」について販売先は締結率 50%、未締結の理由は先方の意向や古くからの先で改善が進んでいない、新規先は締結を必須としている。仕入先は 55%の締結率、古くからの仕入先は誓約書で対応しておりそれを含めると 100%、新規先は締結を必須としている。「発注書」は販売先、仕入先ともに 100%発行。残存処理について、販売先、仕入先ともに不利益はない。「歩引き」は販売先で 89

社（前年比 32 社減）あるが廃止に向け交渉中である、仕入先は全廃（前年は 5 社）済み。「費用負担（利益提供）」は販売先に対しては「短納期発注に対する追加コスト負担」「センターフィー等物流費の負担」であるが事前協議の上決定しているが歩引き含め実務面で煩雑になるので無くす方針。仕入先に対しては一切ない。「決済方法・決済手段」について販売先は現金 74.5%、期日指定現金 7.9%、手形 6.7%、電子債権 9%、ファクタリング 1.9%、期日指定現金のサイトは 60 日以内 51%、90 日以内 26%、120 日以内 12%、121 日以上 11%、手形・電子債権等のサイトは現金 90%、電子債権 10%、手形・電子債権等のサイトは 60 日以内 75%、90 日以内 15%、120 日以内 5%、121 日以上 5%、下請法適用仕入先は現金 90%、電子債権 10%、手形・電子債権等のサイトは 60 日以内 100%である。手形廃止への取組について販売先は 2026 年までに廃止予定、仕入先は廃止済み。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は発注側として、仕入先とはスポットではなく長期に取引をしているのでタキヒョーから協議を申し入れているケースが多い。価格反映については原材料、エネルギーに比して労務費はわかりづらいので反映しづらい。タキヒョーが通販業者（半年に一度の価格改訂）に販売している仕入先へは価格アップ受け入れるのにタイムラグが生じている。受注側としては、中小アパレルで協議にすら応じない先があった。大手先はすべて協議に応じた。世の中の動きで価格転嫁しやすいといは言われているが、繊維の商社の立ち位置では付加価値（素材、企画、デザイン）をつけた商品を絶えず開発していくことが大切であると考え。強みのない商社は価格競争に巻き込まれ生き残りが厳しくなる。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は概ね理解しており、定期的な会議、研修を実施し浸透させている。「パートナーシップ構築宣言」はする予定はない。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組みは人権や労働に関する国内法はもとより、事業活動に関係する地域や国々の法令を遵守するとともに、国連をはじめとした国際機関および日本政府から示された人権規範を支持し実践に努めている。健康経営優良法人の認定を目指し、2023 年度注中に健康経営宣言を行った。夜 20 時退館や原則日曜日の就労禁止によりワークライフバランスに留意するとともに、在宅勤務や時差出勤の制度も設け、より働きやすい職場づくりに取り組む。②環境課題に対する取組みは CO2 排出量 Scope 1 & 2 のモニタリングを開始。将来的な削減方法を検討できるように Scope3 も含めて検討中。サステナビリティ経営に関する他社との意見交換の場として、サステナブル関連の団体へ積極的に参加している。③社会・地域貢献に関する取組みは自社オウンドメディアでのセミナー開催により、取引先様・消費者を繋ぎ、それぞれの立場にとらわれない意見交換・情報共有の場を設置している。慈善事業「Happiness(ハピネス)」での児童養護施設支援や、「若草プロジェクト」での女性支援を継続的に行っている。④DX など生産性向上の取組みは新たな基幹システムを導入し、生産性向上、ペーパーレスに取り組む。3D ソフトを活用しそれを活かしたビジネスモデルの構築を目指す。3D ソフトを活用しそれを活かしたビジネスモデルの構築を目指す。目的を明確化したうえでのツールとして AI 活用を模索する。⑤品質改善に関する取組みは当社品質管理規定を定め、また定期的に変更、加筆する当社基準を遵守することにより、品質維持に努めている。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は自社基準による自社監査にて仕入先工場の品質、人権、労働環境、環境基準を確認後取引している。販売先や外部機関による監査についてはそれぞれの基準がまちまちであり、工場サイドに混乱を招きつつある。また販売先監査が増えており、同一工場で複数の監査が発生しており、工場に監査疲れが起きている。「外国人労働者」については、関係会社 ティー・エフ・シー株式会社があり、特定技能 1 号に向け整備中。

NO.28	田村駒株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」について、販売先とは締結を義務付けているが、スポット先・小口販売先は営業判断としており、約 70%の締結率。仕入先は加工先と加工委託契約書の締結を義務付けるなど、100%の締結率である。「発注書」について、販売先・仕入先ともほぼ 100%の入手・発行率である。「歩引き」販売はセンターフィー名目のものを含め 9%、仕入先への「歩引き」は廃止済み。販売先に対する費用負担は「短納期発注」「分割納入」「サンプル費用」「センターフィー等物流費」について、販売先と双方で負担しているものの、バランスに問題があり改善したいと考えている。仕入先には負担を転嫁していない。決済方法・決済手段について、販売先は現金 8%、期日指定現金 59%、手形 13%、電子債権 20%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 60%、90 日以内 8%、90 日超 32%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 4%、90 日以内 19%、90 日超 77%で前年比、改善している。仕入先は現金 44%、期日指定現金 28%、手形 1%、電子債権 27%で、期日指定現金のサイトは 60 日以内 37%、90 日以内 57%、90 日超 6%。手形・電子債権サイトは 90 日以内 69%、90 日超 31%で前年比改善している。下請法適用仕入先に対しサイト 60 日以内に変更済みで、下請法指導基準改定に対応済み。手形については 2026 年までに廃止予定だが、中小規模の販売先が電債化できるかが課題である。合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%の仕入先と協議を実施、価格反映した割合は概ね (81%~99%)。価格反映しなかった理由は、自社の顧客が値上げを受け入れない、販売価格が決まっており、価格転嫁できない、コストアップが頻繁で対応できない。季節性、トレンド性が強い商品は商品の回転も速く、値決めの頻度が高いが、ユニフォームやスポーツ定番品等のカタログ商品は上代が決まっており、タイムラグが発生しやすいため。受注側として全ての販売先と協議を実施、価格反映された割合は概ね (81%~99%)。価格反映されなかった理由は、発注側の顧客が値上げを受け入れない、発注側の (その先の) 販売価格が決まっており価格転嫁できない、長年の取引関係のため妥協した。「下請け振興基準」「労務費の指針」「自主行動計画」について概ね理解しており、「下請法指導基準 (サイト 60 日以下) 改定」については熟知している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。知的財産等について契約書等、書面を取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権・労働環境に対する取組は・ハラスメント通報窓口の設置と防止教育・育児休業、介護休業の実施・有給取得の推進・健康診断の再検査の義務化・従業員各種研修、海外研修制度、エンゲージメント・サーベイの実施・健康経営優良法人 2024 (大規模法人部門) 認定、等実施している。環境課題については・生産委託工場に対する環境安全監査・国際認証の取得 (ブルーサイン、RWS)・「物流総合効率化計画」の認定、等、実施している。サプライチェーンに対する社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題について大いに意識しており、販売先基準や自社 CSR 調達基準に則り、販売先や外部機関の要請による仕入先の調査・監査は約 10 件、自社デューデリジェンスを目的とした調査・監査は約 500 件、実施している。
NO.29	株式会社チクマ
令和 6 年度 報告	「基本契約書」は販売先、仕入先ともに 8 割締結済み、新規先は締結が必須条件。また必要に応じ「リサイクル契約書」「覚書」も締結。「発注書」は販売先、仕入先ともに 100%の入手、発行である。残材処理で不利益の発生は販売先、仕入先ともない。「歩引き」は販売先で少額取引であるが数社にあり廃止の理解に向け丁寧に説明している、仕入先はなし。「費用負担 (利益提供)」は販売先に対して「販売応援等の荷役負担」があるが、採寸の協力依頼で、人的派遣(社員)を行うことがある。事前に販売先及びユーザー等と、取り決めを行っている仕入先に対して「検査基準不明確によるやり直し等の費用負担」がある、下請適用先ではないが、原因が確定しない場合の対応については、基本的に仕入先・販売先のサプライチェーン(商流)全体での解決を実行している。「決済方法・決済手段」について販売先からの回収は現金・期日指定現金と手形であり手形の割合が若干多い。電子債権は僅かである。仕入先への支払いは現金・期日指定現金と手形であるが、国内縫製工場への工賃支払い及び下請法適用取引での支払いは 60 日以内で対応している。手形の廃止について、時期は未定だ

	が検討中。「価格反映、合理的な価格決定の取組みについて」は発注側として仕入先からの協議の依頼がある場合、同じテーブルについて真摯に検討することを第一としている。受注側として労務・原材料・エネルギーのコスト増以外に、大きな要因として為替問題(円安)が深刻である。受注品の多くは海外での縫製。自助努力の域を超えている。販売先だけでなくサプライチェーン全体への理解と協力を求めている。意見が飛躍するが、我が国を代表する所謂頂点企業の多くが「今期最高益云々・・・」とよく耳にするが、その関係する下請け企業が果たしてコスト増の十分な転嫁ができているのか疑問。現行のコストアップや為替問題は、企業努力の域を超えていると考える。行政の大手企業への指導と中小企業への援助が緊急課題だと思う。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は概ね理解しており、定期的に会議、研修を実施している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「知的財産の保護」は必要に応じて、(覚書等にて)締結している。「CSR・サステナビリティの推進状況について」①社員の人権・労働環境に対する取組みは、マテリアリティ(会社/重要課題)として以下の対応。『健全な経営と企業価値の向上』では、コーポレートガバナンス、リスクマネジメント、公正な取引の遵守を目標として定期的に進捗管理を行う。『ダイバーシティ推進』では、人権の尊重・福利厚生・従業員の健康、安全・人材育成を上げている。②環境課題に対する取組みは、『地球環境と共生し持続可能な社会への貢献』をマテリアリティ(会社/重要課題)としている。項目としては「環境商材の開発と展開(生地・製品)」・「エコ素材使用制服及び回収マーク付き制服の拡販」・「サーキュラーエコノミーの研究」等。社内環境としては省エネ、廃棄物の削減取り組みは当然のこと、ISO14001 認証の環境対応。各項目数値化して定期的に進捗管理を行っている。③社会・地域貢献に関する取組みは、『服育とコミュニティとのつながりを拡充』をマテリアリティ(会社/重要課題)としている。企業・学校・地域と連携した SDGs の取り組みを進め、衣服のサステナビリティに対する関心を高める活動を実施している。④DX など生産性向上の取組みは『DX の推進』を掲げ効率化及び省力化を目指している(受発注、生産、物流、データ・資料管理等々)。⑤品質改善に関する取組みは、各事業部にて定期的に生産会議の実施(トラブル、クレーム等の検証と改善)。内部統制の実施。ルールに基づいた受発注の手続きの監査(発注ルール、見積ルール、仕様確認等)。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は『パートナーと共に CSR 活動を推進』もマテリアリティ(会社/重要課題)として挙げている。環境・社会・人権に配慮した供給体制(フェアトレード)の確立を目指す。具体的には工場への自社調査、可能な限りの流通過程の調査等を強化する。「外国人労働者」については、弊社グループ企業の国内縫製工場で、外国人労働者(技能実習生)が約3割を占める。現行制度の就労条件では、今後企業の存続問題になる。「繊維業」の特定技能制度の格上げは非常に有難いことである。手続きとして、出来る限りの簡略化を希望する。
NO.30	蝶理株式会社
令和6年度報告	販売先との「基本契約書」締結率は60%、仕入先との「基本契約書」の締結率も50%程度で、いずれも古くからの取引先で従前からの取引慣行により相手先が応じないため。新規は契約書を締結するようにしている。「発注書」は販売先、仕入先とも100%入手・発行されている。「歩引き」販売先は10件程度残っており、価格に上乗せして対応している。仕入先に対する「歩引き」はない。販売先に対する費用負担は「短納期発注」「分割納入」「サンプル費用」で発生しているが、一方的なものではなく、双方の負担で納得している。仕入先への負担も「短納期発注」「分割納入」であるが、協議の上、双方で負担しており、仕入先は納得している。国内中小先への負担はしていない。決済方法・決済手段について、販売先は期日指定現金50%、手形45%、電子決済5%。期日指定現金のサイトは60日以内100%。手形・電子債権サイトは90日以内60%、120日以内40%で前年比やや改善。仕入先は、

	現金 60%、期日指定現金 5%、手形 20%、電子債権 15%。期日指定現金のサイトは 60 日以内が 100%、手形・電子債権サイトは 60 日以内 50%、90 日以内 50%で前年比大幅に改善した。下請法適用仕入先は現金 80%、手形 15%、電子債権サイト 5%でサイトは 60 日以内 100%で、下請法指導基準の改定に対応済みである。手形は 2026 年までに廃止予定である。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として多くの（81%～99%）仕入先と協議。価格を反映した割合は概ね（81%～99%）である。価格反映しなかった理由は、競合他社との関係で、販売価格が決まっており価格転嫁できない、コストアップが頻繁で対応できない。受注側として全ての販売先と協議。価格反映された割合は概ね（81%～99%）で価格反映されなかった理由は、発注側の（その先の）販売価格が決まっており価格転嫁ができない、コストアップが頻繁で発注側が対応できない。「下請振興基準」「自主行動計画」について概ね理解しており、「下請法指導基準（サイト 60 日）改定」については熟知している。「労務費の指針」についてはあまり理解していない。「パートナーシップ構築宣言」は検討中である。知的財産等について契約書等の書面を取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況は、人権・労働環境に対する取組について、中期経営計画で掲げたサステナビリティ推進に向けて 2024 年 1 月社長を委員長とする「サステナビリティ推進委員会」を設置・目標設定及び進捗の確認、その他サステナビリティに関する施策のモニタリングを実施・マテリアリティ、サステナビリティ関連方針の検討・リスクマネジメントの検討・目標設定、進捗の確認・施策のモニタリング・国際規範を支持、尊重した蝶理グループ人権方針を掲げる。環境課題について、繊維事業ではサプライチェーンのサステナビリティ全体の最適化を実現する「ブルーチェーン」をメインコンセプトとした商材の展開を拡大。サプライチェーンに対する社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題について大いに意識しており、グループ共通の CSR 調達ガイドラインに則り、人権、労働慣行、環境や倫理など、社会的要 求事項への配慮を重視する製造委託先との信頼と協働に基づく取引を推進するべく、営業部隊で啓蒙活動を実施している。
NO.31	豊島株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」の締結状況については、販売先との間において、スポット取引や長年の取引慣習により契約を締結せずとも販売が成立する取引先が存在するため締結率は 90%にとどまる。仕入先との締結率も 90%。「発注書」の発行状況は、販売先から 90%は発行されるが、「発注書」が発行されない場合もメールのやりとりをエビデンスとしている。仕入先に対しては概ね「発注書」を発行している。残材が発生した場合の処理については、販売先、仕入先との間の話し合いで決定している。歩引きについて、販売先の取引条件として 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。追加コストが発生した場合の費用負担は、販売先に対して、事前協議で金額を決定しており、仕入先に対しても事前協議の上、決定している。決済方法・決済手段について、販売先からは現金 42%、期日指定現金 11%、手形 10%、電子債権 37%の割合となっている。仕入先に対しては現金 38%、期日指定現金 9%、手形 1%、電子債権 50%、ファクタリング 2%。下請法適用仕入先に対しては現金 53%、手形 2%、電子債権 45%。手形廃止への取組は、販売先、仕入先とも 2026 年までに実施予定。価格反映、合理的な価格決定の取組については発注側として、ほぼすべての仕入先と協議して決定している。受注側として、ほぼ全ての発注先と協議して決定し価格転嫁に応じてもらっている。下請法・下請振興法・自主行動計画等の実践状況は、E-learning 等を教育に用いて社員に浸透させており、概ね理解できている。パートナーシップ構築宣言は宣言済み。CSR・サステナビリティの推進状況は、社員の人権・労働環境に対する取組みとして、「豊島株式会社健康経営宣言」をしており、心身ともに健康で自らの人生を輝かせる人材が欠かせないと考えている。「健康経営優良法人」を 7 年連続、さらに「ホワイト 500」は 3 年連続 5 回目の認

	定を得た。環境課題については、Society5.0における脱炭素社会の実現に向けて、自社事業活動によるCO2排出量を実質ゼロにするカーボンニュートラルに取り組んでいる。社会・地域貢献に関する取組みは、1973年に「一般社団法人豊島福祉基金」を設立し、地域社会への貢献と福祉社会の発展に貢献するための活動を続けており、毎年様々な施設や団体への支援を行なっている。また豊島グループでは国内外の災害時に義損金の寄付などを通して被災地及び被災された方々への支援を行なっている。DXなど生産性向上の取組みは、経済産業省が定めた「DX認定取得事業者」の認定を取得し、生産管理と価値創造においてDX化の取り組みと体制づくりを行なっている。最近では、人の感性と元となる絵柄の情報を組み合わせることで、数千パターンにもものぼる絵柄を生成AIが自動で制作するシステム「VIRTUAL STANDARD™AI-PATTERN」を展開している。品質改善については、品質への意識を向上させる啓蒙活動として、定期的に社内セミナーを行なっている。またCSR調達強化のため、海外現地法人とともに仕入先に対して自主監査も行なっている。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、自社の品質規定と人権・労働環境・環境に関する調達基準を設定し、仕入先への同意を求めている。主要仕入先には製造現場への調査と是正対話を行っている。販売先や外部機関の要請による調査・監査の内容や項目が類似しているものが多いので将来的に統一化されることが望ましいと考えている。
NO.32	豊田通商株式会社
令和6年度報告	「基本契約書」は販売・仕入先とも基本的に自社フォーマットにて例外なくすべての取引先と締結している。「発注書」は販売先フォーマットにて100%入手、仕入先には自社フォーマットにて100%発行している。「歩引き」は一切行っていない。「費用負担（利益提供）」について販売先、仕入先ともない。「決裁方法・決済基準」販売先は現金5%、期日指定現金50%、手形15%、電子債権30%。期日指定現金のサイトは60日以内100%、手形・電子債権サイトはすべて90日以内である。仕入先は現金10%、期日指定現金15%、手形5%、電子債権70%、期日指定現金のサイトは60日以内100%、手形・電子債権サイトはすべて90日以内である。下請法適用取引は管理部門がチェックし、サイトは60日以内を基本としている。手形は電子債権化する方針だが、仕入先の一部が手形を要望している。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は発注側として、経産省の「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」、公取の「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を重要課題とし、自社から積極的に協議を申し入れた。価格反映は昨年度が70%とすると今年度は80%受け入れた、経営層の指導が大きい。受注側として、行政・業界団体からの発信は非常に効果的と考える。個人ベースではなく会社全体で取り組んでいる。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は概ね理解しており、定期的に会議、研修で浸透させている。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組みは多様性尊重、安全・健康な職場づくり、ワークライフバランス推進、人材育成を重視し、持続可能な労働環境を目指している。働きがいのある職場づくりを通じて、社員の成長と企業価値向上を図る。②環境課題に対する取組みは、環境マネジメントを強化し、気候変動対策や資源循環の促進を推進。環境負荷低減を目的にISO14001を活用し、グローバルで持続可能な事業活動を展開している。③社会・地域貢献に関する取組みは、環境・社会・ガバナンス（ESG）を重視し、気候変動対策、循環型経済、ダイバーシティ推進、安全な労働環境整備を実施。持続可能な社会の実現に向け、事業を通じた社会貢献を目指している。④DXなど生産性向上の取組みは、AI・IoT・ビッグデータを活用した業務効率化や新規ビジネス創出を加速させ、サプライチェーンの最適化やスマートファクトリー導入を進め、持続可能な社会と企業価値向上を目指している。⑤品質改善に関する取組みについて自社基準はなく客先基準を遵守している。調達から販売までの最適なサプライチェーンを構築し、物流効率化やDXを活用した管理を推進。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」はサプライチェーン全体

	で環境・人権・倫理を重視し、公正な取引や労働環境の改善を推進。持続可能な調達や CO2 排出削減を進め、企業の社会的責任を果たしながら、強靱で透明性の高い供給網を構築する。
NO.33	MN インターファッション株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」の締結率は発注先・仕入先とも 50%。販売先について、比較的大手とは基本契約書を締結、販売先からの基本契約書が不利な場合は締結しない場合がある。仕入先へは同社フォームでの契約書締結を依頼、統一フォームへの焼き直しを進めている。「発注書」は販売先、仕入先とも 100%入手、発行。「歩引き」販売・仕入は残存しているものがあるが、2024 年 11 月以降、仕入先への決済手段を現金とすることから、販売先・仕入先の「金利引き」を廃止とする方針。販売先に対する追加費用負担、仕入先の追加負担は行っていない。決済方法・手段は現金 30%、期日指定現金 40%、電子債権 30%。期日指定現金のサイトは 90 日以内 100%。手形・電子債権サイトは 90 日以内が 30%、90 日超が 70%。仕入先は現金 30%、期日指定現金 40%、電子債権 30%。期日指定現金のサイトは 90 日以内 100%、手形・電子債権サイトは 60 日以内 15%、90 日以内 50%、120 日以内 35%。下請法適用仕入先は現金 40%、電子債権 60%。2024 年 11 月支払い分より全仕入先に対し、請求日 60 日以内の現金払いに統一する予定である。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%の仕入先と協議を実施し、概ね（81%～99%）価格反映した。価格反映しなかった理由は、販売先の販売価格が決まっており価格転嫁できない。販売先であるアパレルは商社経由で取引をしている為、下請事業者に対する感度が高いとは言い難いのが実情。国内中小規模仕入先に対しては優先して価格転嫁をしている。受注側として多くの（81%～99%）発注側と協議を実施し、概ね（81%～99%）価格反映された。価格反映されなかった理由は、発注側の（その先の）販売価格が決まっており価格転嫁ができない、長年の取引関係のため妥協した。コストアップに対し、販売先と協議し海外工場の変更を行う、値上げを次シーズンとするなどして対応。SPA や大手アパレルは比較的理解が進んでおり、（価格転嫁が難しいと言われる）ユニフォームやスクールも値上げは進捗している。 「下請振興基準」「労務費の指針」「自主行動計画」は概ね理解しており、「下請法指導基準（サイト 60 日以内）の改定」は熟知している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していない。知的財産及び営業秘密の保護について契約書等の書面を取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権・労働環境に対する取組に関し、社内に CSR や人権デューデリ等の対応窓口を設置している。2024 年 1 月サステナビリティに関するマテリアリティ（重要課題）を設定した。環境問題に対し、サステナビリティ推進コミッティ及びその事務局を構成し、環境負荷を抑えた商品づくり・廃棄衣料・原材料のリユース、リサイクル・GRS 認証取得、衣料品の回収・選別・再資源化、CO2 排出量抑制、等の対応を実施している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題について大いに意識しており、販売先の要請による監査は基本的に販売先基準に準じて仕入先 10 社に対し実施済みである。
NO.34	丸紅株式会社（丸紅ファッションリンク）
令和 6 年度 報告	「基本契約書」の締結率は販売 93%。仕入先は委託加工先についてはすべて基本契約を締結しているが、生地や附属品の仕入先については個別の注文書にて対応しているためトータルで 25%。「発注書」は販売先、仕入先とも 100%入手、発行している。「歩引き」販売は 5%程度残っているが、取引先との関係を優先し特に廃止交渉はしていない。仕入先に対する「歩引き」は行っていない。追加費用負担は販売先、仕入先とも行っていない。販売先との決済条件は現金 45%、期日指定現金 38%、手形 5%、電子債権 12%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 30%、90 日以内 32%、90 日超 38%、手形・電子債権サイトは 60 日以内 4%、90 日以内 32%、90 日超が 64%。仕入先との決済手段は現金 99%、期日指定現金が 1%でほぼ現金化されており、下請法適用仕入先とは現金 100%で下請法指導基準の改定に対応済みである。販売先に対する手形廃止の要請はしていない。価格反映、合理的な価格決定

	の取組について、発注側として受注側と 100%協議を実施、価格を反映した割合は概ね (81%~99%)。価格を反映しなかった理由は、同社はリテーラー向け販売が多く、そのため販売価格が決まっており、仕入先に対する価格転嫁がしづらい。受注側として 100%協議を実施、価格反映は一部 (41%~80%) に止まる。価格反映されない理由は発注側の (その先の) 販売価格が決まっており価格転嫁ができない。価格反映にタイムラグが生じているが、他経費を削減する等、利益率を確保しながら価格転嫁を実施している。「下請振興基準」「労務費の指針」「自主行動計画」は概ね理解しており、「下請法指導基準 (サイト 60 日以内) 改定」は熟知している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していない。知的財産及び営業秘密の保護について契約書等の書面を取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権・労働環境に対する取組は、「丸紅グループ人権基本方針」を定めており人権に係るすべての国際規範を支持。環境課題については、丸紅ファッションリンクとして「環境方針」を定めている。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題について大いに意識しており、「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」を仕入先に連絡済みで、自社調達基準に関する仕入先調査を実施し、基本的に問題はない。販売先や外部機関の要請による調査・監査は仕入先 2 社に実施。
NO.35	丸佐株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」の締結率は販売先 85%、仕入先 63%。古くからの販売先で未締結がある。「発注書」は販売先、仕入先とも 100%入手、発行。「歩引き」取引は販売先に 10%残っている。仕入先に対する「歩引き」はない。商習慣として残っており、採算が合わなければ取引を終了する。販売先に対する追加費用負担について、大手小売店のセンターフィーがあるが、納得している。仕入先への負担はない。決済方法・手段について、販売先は現金 68%、期日指定現金 17%、手形 15%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 4%、90 日以内 23%、90 日超 73%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 1%、90 日以内 27%、90 日超 72%。仕入先は現金 87%、期日指定現金 6%、手形 6%、電子債権 1%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 10%、90 日以内 72%、90 日超 18%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 8%、90 日以内 32%、90 日超 60%。下請法適用仕入先は現金 95%、電子債権 5%。サイトは 2024 年 7 月支払いから 60 日以内 100%とし、下請法指導基準の改定に対応済み。手形は 2026 年までに廃止予定。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%協議を実施、コスト全般で価格反映した割合は概ね (81~99%)。価格反映しなかった理由は、自社の顧客が値上げを受け入れない、コストアップが頻繁で対応できない。受注側として 100%の販売先と協議を実施、価格反映された割合はコスト全般で概ね (81%~99%)。価格反映されなかった理由は、発注側の競合他社との関係で、発注側の先の顧客が値上げを受け入れない、コストアップが頻繁で対応できない。「下請振興基準」「労務費の指針」「自主行動計画」については概ね理解している。「下請法指導基準 (サイト 60 日以内) 改定」は熟知している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していない。知的財産等、契約書等の書面を取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権・労働環境に対する取組は、東レグループ人権啓発キャンペーン期間 (毎年 2 月から 3 月) に社内への学習機会と注意喚起を実施。環境課題に対する取組は、東レ S I (サステナビリティイノベーション) 事業を基軸にした、丸佐独自商品開発を推進している (植物由来素材・快適機能素材・リサイクル素材)。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題について大いに意識しており、東レグループ CSR 調達行動指針に基づいて活動。また、取引先からその内容について確認いただき、同意書を取得。販売先や外部機関の要請による調査・監査を自社を対象に 1 件、仕入先を対象として 5 件、実施している。GRS 認証を取得している。

NO.36	帝人フロンティア株式会社
令和 6 年度 報告	販売先、仕入先との「基本契約書」締結率は 90%。「基本契約書」の締結を行うことを原則としているが、契約書の締結は双方の合意に基づくものであり、取引条件に関して合意に至らない場合には、基本契約書の締結ができないことがある。発注書の入手・発行率は 100%である。仕入先や加工先の過剰発注により、OEM 製品生産の為に副資材、生地等の残材が発生した場合、下請法適用の対象か否かに関わらず、事前に過剰発注が必要な事情(最少ロットの問題等)を当社の販売先と話し合いを持ち、製品販売価格へのコストアップ等の承諾を受ける事で、仕入先や加工先の不利益にならない様に努めている。「歩引き」販売先はインテリア・寝装など産業資材分野で一部、名岐のアパレルでごく僅か残っている。「歩引き」廃止に向けて交渉中である。但し採算が取れない取引はしない。仕入先に対する「歩引き」は全廃している。販売先に対する費用負担について、基本的に販売先の都合により発生した追加費用は、その都度納入価格に上乗せするなどの交渉を行っている。販売先指定のセンターフィー等の物流費については契約書や覚書を結び負担するケースがあるが、同業の供給元との横並びの料金になっている事が多く、供給元負担が取引の前提条件となる場合が殆どである。仕入先側の責めに帰すべき事由による費用の増加の場合を除き、仕入先に費用負担はさせない。決済方法・決済手段について、販売先は現金 50%、期日指定現金 24%、手形 9%、電子債権 16%、ファクタ 1%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 40%、90 日以内 31%、90 日超 29%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 14%、90 日以内 33%、90 日超 53%。仕入先は現金 73%、期日指定現金 17%、手形 1%、電債 9%で前年比現金比率が向上。期日指定現金のサイトは 60 日以内 26%、90 日以内 40%、90 日超 34%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 12%、90 日以内 53%、90 日超 35%。下請法適用仕入先については 2024 年 4 月から現金 100%とした。手形については 2026 年までに廃止予定。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%協議を実施、価格反映した割合は 100%。受注側からエネルギーコストや原材料費、労務費の上昇を理由に値上げ要請があった際は、基本的に受け入れる態勢である。受注側として発注側 100%と協議を実施しており、概ね（81%～99%）価格反映された。価格反映されなかった理由は、コストアップが頻繁で発注側が対応できない、発注側の（その先の）販売価格が決まっており価格転嫁ができない。エネルギーコストや原材料費、人件費の上昇、急激な為替の変動は明らかな事実であり、受注側の理解度が徐々に進み、店頭での上代価格アップ等での対応も増えて来た事で、ようやく納入価格の見直しが認められるようになってきた。 「下請振興基準」「下請法指導基準（サイト 60 日以内）」「労務費の指針」「自主行動計画」について熟知しており、「パートナーシップ構築宣言」は帝人 G として宣言している。知的財産等について契約書等の書面を取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況について、・2021 年にグループ人権方針を作成・CSR 調達推進については、社長直轄の「環境安全・品質保証部」を中心に社内啓発活動を実施・CSR 調達基準書は、「国連グローバル・コンパクト基本 4 分野 10 原則」「ビジネスと人権に関する指導原則」「労働における基本的原則及び権利に関する ILO 宣言」「世界人権宣言を含む、主な国際的人権基準」などに基づいており、同社グループの人権方針もこれらに準じている。環境課題への取組みについては、・「環境安全・品質保証部」を中心に、大阪本社・東京支社・名古屋支社で ISO14001 を取得して継続的に推進・「サステナビリティ戦略推進部」では環境戦略「THINK ECO」の 3 つの重点目標①素材からエコにこだわろう②きれいな空気と水を守ろう③省エネな毎日を送ろう、の数値目標を 2030 年度に達成するために、部署毎に目標を設定し推進・サプライチェーン全体での産業廃棄物排出削減に向けて、自社、倉庫会社、物流会社、委託加工先等での産業廃棄物排出量の削減を行い、環境負荷低減を目指す、等。

NO.37	クラレトレーディング株式会社
令和6年度報告	「基本契約書」の締結率は販売先 55%、仕入先 80%。小口取引先、スポット取引先等多く、すべての取引先との締結は難しい。「発注書」は販売先、仕入先とも 100% 入手、発行。「歩引き」取引は販売先、仕入先ともない。「短納期発注」、「分割納入」、「サンプル費用」等負担はあるが、双方の負担で致し方ないと考えている。「協賛金・協力金」については改善したいと考えている。仕入先に対し「短納期発注」は十分な価格上乘せ等、合意しており、問題ない。決済方法・手段について、販売先は現金 10%、期日指定現金 45%、手形 25%、電子債権 20%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 40%、90 日以内 20%、90 日超 40%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 5%、90 日以内 45%、90 日超 50%。販売先のサイトは交渉の結果、短縮傾向である。仕入先は現金 80%、期日指定現金 15%、手形 5%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 100%。手形サイトは 90 日以内 55%、90 日超 45%。下請法適用仕入先は現金 100%で、下請法指導基準の改定に対応済みである。手形は 2026 年までに廃止予定。価格反映、合理的な価格決定の取組について、多くの（81%～99%）仕入先と協議を実施、価格反映した割合は概ね（81%～99%）だが原材料、エネルギーコストについては 100%価格反映。仕入先に対し定量的エビデンスの出し方を指導。経営層の指示もあり、高い水準で価格反映にに応じている。受注側として、多くの（81%～99%）販売先と協議を実施、コスト全般で価格反映された割合は一部（41%～80%）であるが、原材料、エネルギーコストについては概ね（81%～99%）反映された。販売先の価格反映に対するスタンスは改善されてきているが、アパレルメーカーは全般に厳しく、特にワーキング、学販等の備蓄アパレルは上代が決定しているため、タイムラグは生じるが、継続的な課題として取り組んでいる。「下請振興基準」「下請法指導基準（サイト 60 日以内）改定」「労務費の指針」「自主行動計画」について概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。知的財産等、契約書等の書面は取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権・労働環境に対する取組は、「クラレグループ人権方針」が制定済み（1 原則/人権、2 人権尊重へのコミットメント、3 人権デューデリジェンス、4 苦情処理メカニズム）。環境課題に関する取組は、「クラレグループ環境基本方針」を定め、環境保全活動に取り組んでおり、「クラレグループ環境活動マネジメント規則」に基づき、各事業所・関係会社と本社が協力し P（計画）D（実行）C（点検・評価）A（処置・改善）サイクルを回すことで継続的な改善を図っている。また、クラレグループ各事業所・関係会社においては、ISO14001 認証を取得し、継続して運用している。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、CSR 調達方針を定め遵守、履行の徹底を目標としている。取引先企業の環境・人権問題について大いに意識しており、販売先や外部機関の要請による調査・監査は自社で 26 件、自社デューデリジェンスを目的として、仕入先に対し 192 件実施した。
NO.38	東レ株式会社
令和6年度報告	「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がある。「歩引き」は販売先、仕入先ともない。残材処理は販売先、仕入先とも不利益はない。「費用負担（利益提供）」について、販売先、仕入先に対して負担はない。「決済方法・決済基準」について販売先は現金 28%、期日指定現金 57%、手形 2%、電子債権 10%、ファクタリング 3%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 19%、90 日以内 24%、120 日以内 45%、121 日以上 12%、手形・電子債権サイトは 60 日以内 1%、90 日以内 15%、120 日以内 57%、121 日以上 27%。仕入先は、現金 93.6%、期日指定現金 6.3%、ファクタリング 0.1%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 86.5%、90 日以内 13.5%、手形・電子債権等のサイトは 60 日以内 77.5%、90 日以内 22.5%、下請法適用仕入先はほぼ現金化されており、手形・電子債権サイトは 60 日以内である。

下請法適用外の仕入先についても現金化を検討中。手形廃止と取組は販売先、仕入先ともに 2026 年までに予定。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は発注側として、染工場、織工場の存在がなければ成り立たないので自社からも積極的に協議に望んでいる。価格反映は概ね受け入れた。受注側として、頻繁に協議を実施。価格反映は概ねされている。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は概ね理解しており、定期的に会議、研修を実施し浸透させている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「CSR・サステナビリティの推進状況について」①社員の人権・労働環境に対する取組みは、2017 年に「東レグループ人権方針」を制定し、東レグループ及びサプライチェーン全体で人権尊重の責任を果たすよう努力していくことを宣言している。従業員の人権への正しい理解・意識向上のため、毎年人権パンフレット・ワンポイント学習資料を作成し 2 月～3 月にかけて人権啓発キャンペーンを実施、各職場での啓発活動を行っている。また、人権教育や研修の実施率 100%を KPI として定めている。②環境課題に対する取組みは、環境にやさしいモノづくりと地球と共生する事業活動を推進し、循環型社会の実現を目指している。①温暖化ガス排出量の数値化を進め、取り組み関する進捗確認②環境に配慮したオリジナル紙袋の使用③ファーフリーへの取り組み④衣料品回収/リサイクルへの取り組み。など。③社会・地域貢献に関する取組みは、東レグループは企業理念において、企業行動の究極の目的は「社会貢献」にあることを明示し、創立以来、社会の発展に貢献するよう努めてきた。そして 2004 年に制定した「東レグループ CSR ガイドライン」の一つに「社会貢献活動」を位置づけ、以後、CSR 活動の一環として社会貢献活動を実践している。加えて、取締役会の決議を経て東レグループ社会貢献方針を定めている。特に科学技術振興（研究者への研究助成や、学校への出張授業など）、環境・地域（環境保全活動など）、健康・福祉の 3 分野を重点分野として、年間約 20 億円、約 2,000 件の活動を行っている。④DX など生産性向上の取組みは生産分野では D X を競争力強化の中で重要な活動として位置づけ、生産 D X 活動（P－D X 活動）を推進、コスト削減や労働生産性向上を目的として、デジタル技術・データを活用した工程や品質の安定化、検査作業の効率化などを進めてきた。今後も、今中経 A P－G 2 0 2 5 の基本戦略である「価値創出力強化」、「競争力強化」に貢献するスマートファクトリーの構築を目指し、活動を進める。⑤品質改善に関する取組みは東レグループ品質方針を定めて、全ての企業活動において、安全・環境と共に、お客様に提供する製品の品質を最優先し、「お客様第一」の姿勢で品質保証に取り組むことを宣言している。また専任部署として品質保証本部を設け、製品の品質と安全に向けた活動を行っている。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は東レグループは、品質や供給安定性に加えて、倫理的で環境や社会、人権に配慮したサプライチェーンを実現することを「東レグループ CSR 調達方針」で宣言している。さらに、サプライチェーン全体で CSR に取り組んでいくために、具体的かつ詳細な行動指針として、「東レグループ CSR 調達行動指針」を策定しサプライヤーにも遵守を求めている。実施方法として 2 年に一回、取引先（原材料・資材・機器調達先、販売外注先、工場外注先など）に対し CSR 調達アンケートを実施している。アンケート回答に対する評価結果は、アンケート回答した取引先すべてにフィードバックしている。また、アンケート評価の結果、当社基準を満たしていない取引先を実際に全て訪問して、改善を要する点の説明と改善に向けた話し合いを行っている。この取り組みは上述の仕入れ先に対する調査・監査の件数には含めていない。アンケートとは別に、取引先に対し「東レグループ CSR 調達行動指針」の遵守を図るべく、取引先から「同意確認書」の取付けも進めている。「外国人労働者」については企業単独型で海外現地法人から技能実習生の受け入れを行っており、現行制度下における課題・問題点はない。

NO.39	中伝毛織株式会社
令和 6年度 報告	「基本契約書」の締結率は覚書を含め販売先と 100%、仕入先と 70%。「発注書」は販売先、仕入先とも 100%入手、発行。「歩引き」取引は販売先、仕入先ともない。追加費用負担について、「短納期発注」他、費用負担はあるが致し方ないと考えている。仕入先に対し負担はさせていない。決済方法・手段について、販売先は期日指定現金 45%、手形 5%、電子債権 50%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 100%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 52%、90 日以内 48%。下請法適用販売先は、期日指定現金 45%、手形 5%、電子債権 50%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 100%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 52%、90 日以内 48%。2024 年 11 月以降の下請法指導基準改定をにらみ、販売先と交渉中。仕入先は現金 8%、期日指定現金 1%、手形 8%、電子債権 83%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 100%、手形・電子債権サイトは 60 日以内 15%、90 日以内 15%、90 日超 70%。下請法適用仕入先の決済方法、サイトは仕入先全体と同じ。2024 年 11 月を目途に下請法指導基準に準じる予定である。手形は 2026 年までに廃止予定。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%協議を実施、価格反映した割合は概ね（81%～99%）。価格反映しなかった理由は自社の業績悪化、競合他社との関係で、コストアップが頻繁で対応できない。受注側として、100%の販売先と協議を実施、コスト全般で価格反映された割合は一部（41%～80%）であるが、労務費は少し（1%～40%）に止まった。価格反映されなかった理由は、発注側の競合他社との関係で。タイムラグは生じるが、価格反映はしやすくなっているため悲観していない。「下請振興基準」「自主行動計画」は概ね理解している。「下請法指導基準（サイト 60 日以内）改定」「労務費の指針」について熟知している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。知的財産等、契約書等の書面は取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権・労働環境に対する取組は・健康経営優良法人 2024 認定・LGBTQ の取組みとして任意団体「work with pride」にて GOLD 認定・パートナーシップ構築宣言。環境課題に関する取組は・工場の屋根全面に太陽光パネルを設置・本社ビルおよび工場内を LED 化・本社ビル内を省エネ空調へ。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題は大いに意識しており、販売先や外部機関の要請による調査・監査は自社を対象に 3 件実施した。大手小売りの監査会社からは外国人労働者が送り出し機関に支払う経費も負担するよう言われている。国際認証にかかる費用が莫大。大量発注があれば負担はそうでもないが、グローバル企業の国際認証機関である GOTS、GRS は 1 0 0 万円/年。発注量が少ない場合、単価が上がり商売ができない。経産省には問題として投げかけている。全体的に日本基準が受け入れられないと、商売以外でのコスト負担が増える一方。外国人労働者の企業負担も増加することになり、日本の繊維事業のための制度とはかけ離れていくのではないかと。事業者はぎりぎりの線でやっている。「外国人労働者」について特定技能への移行を計画せざるを得ない。育成就労制度になると、1 年～2 年で転籍できるため、人材の確保に注意したい。
NO.40	日本毛織株式会社
令和 6年度 報告	「基本契約書」の締結率は販売先 100%、仕入先 100%。「発注書」は販売先、仕入先とも 100%入手、発行。「歩引き」取引は販売先、仕入先ともない。追加費用負担について、販売先、仕入先ともない。決済方法・手段について、販売先は期日指定現金 20%、手形 80%。手形のサイトは 60 日以内 100%。仕入先は現金 50%、手形 20%、電子債権 30%。手形・電子債権サイトは 90 日以内 100%。下請法適用仕入先は手形 100%で、サイトは 90 日以内 100%。60 日以内への短縮を検討中。手形は 2026 年までに廃止予定。価格反映、合理的な価格決定の取組について、仕入先に対しては 100%協議を実施、価格反映した割合は 100%。受注側として、100%販売先と協議を実施、価格反映された割合は概ね（81%～99%）。価格反映されなかった理由は、複数年契約で期間途中での価格改定が受け入れられないなど。「下請振興基準」「下

	請法指導基準（サイト 60 日以内）改定」「労務費の指針」「自主行動計画」について熟知している。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。知的財産等、契約書等の書面は取り交わしている。 CSR・サステナビリティの推進状況について ①人権・労働環境に対する取組は、ニッケグループ人権方針に基づき、・児童労働・強制労働の禁止・ハラスメントの防止・外国人労働者や技能実習生の人権尊重・あらゆる差別の禁止・労働者の健康、労働安全衛生への取組・適正な労働条件の設定等を人権における重要課題とし、適宜見直しを行っている。 ②環境課題に関しては、・環境保全活動の推進（CO2 排出量削減、省資源、環境負荷低減）・環境規制の遵守・環境マネジメントシステムの確立（ISO14001 の認証 2 事業所とグループ 5 社が取得）・太陽光発電の利用・広域認定制度による回収及びリサイクル活動の推進に取り組んでいる。 サプライチェーンに対する企業の社会的責任については、取引先企業の環境・人権問題に対して大いに意識しており、販売先や外部機関の要請による調査・監査は仕入先で 2 件実施している。 「外国人労働者」について、技能実習 1 号 54 名、2 号 13 名、3 号 7 名を雇用している。
NO.41	三菱ケミカル株式会社
令和 6 年度 報告	「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%入手・発行されている。「歩引き」は販売先・仕入先ともない。「費用負担（利益提供）」は販売先、仕入先ともない。「決済条件・決済手段」販売先は現金 10%、期日指定現金が 85%、手形 5% で期日指定現金のサイトは 90 日以内 95%、120 日以内 5%、手形サイトは 90 日以内 100%。仕入先への支払いについては現金 30%、期日指定現金は 70%、期日指定現金のサイトは 60 日以内 100%。下請法適用仕入先については期日指定現金 100%の支払いとなっており、サイトは 60 日以内で手形での支払いはない。手形廃止の取組について販売先は 2026 年までに廃止予定。仕入先は廃止済み。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は発注側として、トップ自ら現場に対して協議に積極的に望むように指示。仕入先は糸加工（撚り）、生機工場、染工場とあるがアセテートはポリエステルと違い生産が困難で簡単に取り換えは難しく、出来るだけ価格転嫁に応じている。受注側としては、会社として値上げをプレスリリースし、価格転嫁を進めている。そのなかで、原料、物流費の上昇に加え、労務費、製造設備修繕費などの固定費の増加を合理化等の自助努力のみでは困難としている。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は概ね理解しており、定期的に会議、研修を実施し浸透させている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組みはE ラーニングによる人権研修。②環境課題に対する取組みは、サステナビリティに関する取り組みとして、テキスタイル品番毎の環境負荷度を可視化する「SOAGREENTM PROGRAM」を推進、ソアロンテキスタイル各品番の GHG 排出量の想定が可能となっている。森林保護を目的とする各種団体（Canopy 等）と連携し、持続可能な森林管理と古くから危機に瀕している森林の保護を推進。③社会・地域貢献に関する取組みは、水辺での清掃ボランティア活動（荒川河川敷の清掃等）。東京グリーンシップアクションへ参画（田植え、間伐・草刈り・枯れ木の整理等のボランティア活動）。パラリンピックの大会運営ボランティア。④DX など生産性向上の取組みは、製造現場の DX を推進し、安全性や効率性を向上。スマートバルブ診断や振動センサによる異常予兆検知などの技術を導入し、設備管理を高度化。社員の自発性を重視し、DX マインドを全社員に浸透させる取り組みも行っている。⑤品質改善に関する取組みは、紡糸安定化への取り組みを進めている。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は、お取引先様とは、CSR アンケートを通じた取り組み状況の確認を実施。CSR アンケートの回答結果（基本情報・ESG 関連課題への取組）を分析・評価し、お取引先様を、A・B・C・D の 4 つのランクに分類、ランクに応じて CSR 調達説明会開催、個別ヒアリングを実施。実施方法

	として独自アンケート配布→取り組みをスコア化、ランク A～D に分類→ランクに応じ改善の支援・モニタリングしている。
NO.42	御幸毛織株式会社
令和 6 年度 報告	単発取引や短期間の一時的な取引先を除き、「基本契約書」は取引先と締結している。締結率は、販売先は昨年より上昇し 80%、仕入先では 30%で、販売、仕入れとも覚書の割合は 5%程度である。「発注書」は販売先、仕入先とも従来から 100%入手、発行している。残材処理については販売先、仕入先ともに不利益はない。「歩引き」は 1 社（中部地方のアパレル）のみ残っている。仕入先は全廃している。「費用負担（利益提供）」は販売先で「協賛金・協力金の負担」があるが下請法適用取引先ではない、事前協議の上決定している。仕入先はない。「決済方法・決済手段」は販売先で現金 76%、期日指定現金 6%、手形 2%、電子債権 16%、期日指定現金のサイトは 60 日以内 10%、90 日以内 15%、120 日以内 35%、121 日以上 40%、手形・電子債権等のサイトは 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%で、下請法適用販売先は現金 67%、期日指定現金 11%、手形 11%、電子債権 11%、期日指定現金のサイトは 60 日以内 50%、90 日以内 50%、手形・電子債権のサイト 30 日以内 25%、60 日以内 50%、90 日以内 25%、60 日以内に変更を交渉中。仕入先は現金 85%、電子債権 15%、手形・電子債権のサイトは 90 日以内 100%、下請法適用仕入先は現金 80%、電子債権 20%、手形・電子債権のサイトは 90 日以内、現在は 60 日以内になっている。手形廃止の取組みについて、販売先は 2026 年までに廃止、仕入先は廃止済み。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は発注側として、御幸から積極的に協議を実施することを会社方針としている。産地を守る必要あり。価格反映は原材料の価格が大幅に変動した場合、長期契約の価格を見直す、値上げは概ね応じる。仕入先とコストの一部を共有し、双方にとって負担が軽減されるよう調整。価格が高騰した場合、品質を維持しつつコストを抑えるために協業して代替材料を検討。受注側として、昨年よりも転嫁しやすい環境である、一般衣料は御幸ブランドが評価されているため概ね転嫁できたが、学生服は困難で、全体で一部とした。原材料、労務費、エネルギーの製造コストの上昇に伴い、価格改定を事前に通知し、理解を求めた。また、御幸ブランドに代表されるように、品質やサービスの向上を図り、付加価値を提供することで評価を獲得した。急激な価格上昇を避けるため、段階的に価格を調整し、得意先の負担を軽減している。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は概ね理解しており、現場への通知により浸透させている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していない。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組み。②環境課題に対する取組みは継続的な環境保全活動を推進すること。水やエネルギーの利用における効率向上など、資源の有効活用や省エネに努めること。大気、水、土壌への汚染物質の排出を抑制すること。廃棄物について 3R を促進すること（リデュース：廃棄物の発生抑制、リユース：再使用、リサイクル：再資源化）③社会・地域貢献に関する取組みはステークホルダーを尊重し、健全で持続可能な社会づくりに貢献すること。社会貢献や地域活動（環境維持や改善）に積極的に取り組むこと。企業活動において社会規範に反することなく、公正・公平に業務遂行すること。④DX など生産性向上の取組みはデジタル化の推進。全社での社内 DX の認知活動を実施。DX 人材の育成と推進体制の強化⑤品質改善に関する取組みは品質保証活動を推進し、継続的に改善を行うこと。法令順守と共に想定されるリスクの低減に努め、製品安全を確保すること。非常時に起こりうる状況や事象を事前に想定し、事業継続計画（BCP：Business Continuity Plan）を整備すること。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」はマネジメントシステムを構築し、常に維持向上に努め、環境保全活動に積極的に取り組んでいること。化学物質含有情報の調査も実施。

NO.43	ユニチカトレーディング株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」の締結率は販売先 78%、仕入先 97%。先方都合による未締結が多く、継続して締結依頼を行う。「発注書」は販売先、仕入先とも 100%入手、発行。「歩引き」取引は販売先、仕入先ともない。販売先に対する費用負担について、「短納期発注」「分割納入」「サンプル費用」の負担をしており、改善したいと考えている。仕入先に対し「短納期発注」「サンプル費用」等の負担は十分な価格上乘せ等、合意しており問題ない。同社が事業を運営する加工場の「支給材の保管・処理」負担については販売先に交渉するも、理解が得られない、受諾にタイムラグが発生する等、同社の負担は増加している。決済方法・手段について、販売先は現金 39%、期日指定現金 22%、手形 16%、電子債権 23%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 11%、90 日以内 41%、90 日超 48%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 39%、90 日以内 35%、90 日超 26%。仕入先は現金 30%、期日指定現金 54%、手形 16%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 31%、90 日以内 36%、90 日超 33%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 80%、90 日以内 10%、90 日超 10%。下請法適用仕入先は現金 38%、手形 62%で 2024 年上期中にサイト 60 日以内に変更し、下請法指導基準の改定に対応。手形は 2026 年までに廃止予定。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%協議を実施、コスト全般で価格反映した割合は一部（41～80%）に止まる。価格反映しなかった理由はコストアップが頻繁で対応できない。ユニフォームは契約期間が長いいため価格反映が難しく、そのため仕入先に対する反映も難しくなる。受注側として、100%の販売先と協議を実施、価格反映された割合は一部（41～80%）に止まる。価格反映されなかった理由は、発注側の競合他社との関係で、発注側の先の顧客が値上げを受け入れない、コストアップが頻繁で発注側が対応できない。 「下請振興基準」「下請法指導基準（サイト 60 日以内）の改定」「労務費の指針」「自主行動計画」について熟知している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。知的財産等、契約書等の書面は取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権・労働環境に対する取組は、ユニチカ人権方針を策定、衣料繊維のサプライチェーンにおける人権に関するリスクを抽出し、人権デューデリジェンス等を実施した。環境課題に対する取組は、「環境基本方針」に則り ISO14001 の認証を取得。環境中期計画を策定し、産業廃棄物の場外処理量の削減、リサイクル率の向上、エネルギー使用量の削減等を行った。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、「サプライチェーンマネジメントの強化」を掲げ、購買方針を取引先に対して周知するとともに、定期的に CSR 調達アンケートを実施して取引先の状況を確認し、サプライチェーンにおける課題を共に改善する活動に取り組んでいる。取引先企業の環境・人権問題について大いに意識しており、販売先や外部機関の要請による調査・監査は仕入先に対し、1 件、実施した。
NO.44	旭化成株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」については販売先も仕入先も 一部スポット取引については例外があるものの概ね締結済みである。「発注書」についても販売先も仕入先もすべて発行している。「歩引き」「費用負担」については販売先も仕入先もない。価格反映についてはすべての仕入先と協議をしており概ね価格反映している。価格反映した理由としては自社の顧客が価格反映に応じてくれたことやこれまでも価格反映に応じていたこと、値上げの背景を書面で提出いただいたこと等である。一方、販売先とはすべての販売先と協議しているが、反映は一部である。反映できなかった理由としては、発注側の競合他社との関係や発注側の先の顧客が値上げを受け入れない、発注側（その先の）販売価格が決まっており価格転嫁ができない等がある。「下請法」「振興基準」等の法令の改正などは専門部署より担当部門に通知しており、概ね理解している。繊維は中小企業が多いので「下請法」には注意している。知的財産については契約書を取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況についてサステナビリティ・ビジョンを策定し、2050 年ま

	でのあるべき姿を公知している。さらに中期計画で具体的な目標を定めている。環境課題に対する取組みとして旭化成グループは「環境との共生」をグループビジョンとして掲げ、地球環境対策の取組みを重要課題と位置づけている。方針を定め、マネジメント体制も構築、目標・実績を公知。さらに中期計画で具体的に中長期取組み目標を定めている。社会・地域貢献に関する取組みとしては地域活動について方針を定め、各地域での支援・貢献活動に参加・企画している。また、社会貢献についても方針を定め、「次世代育成」「環境との共生」「文化・芸術・スポーツ振興」の3つの分野を中心とした支援を実施。2023年度の総寄付金額(コミュニティ投資額を含む)は17億2,631万円である。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、購買理念・方針を定め、マネジメント体制も構築されている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言しており、「すべての取引先は、旭化成にとって大切なパートナーである」との考えに立ち、お取引先に対して誠実な対応を行うことを方針としている。自社デューデリジェンスを目的とした調査・監査で昨年度は全社で235件取引先アンケート(原料215社、物流20社)を行った。A及びB評価は85%程度。仕入先だけでなく、物流、販売先にも1年おきに行っている。
NO.45	国島株式会社
令和6年度報告	「基本契約書」は販売先、仕入先とも締結していない。「発注書」は販売先から80%入手、仕入先へは100%発行。「歩引き」取引は販売先に8%程度ある。金利引きとスポンディングの外注料金を請求される。同社にとってあまり力をいれていない先は放っておいている。販売先は下請法違反対策として子会社経由の仕入れとか、減資するとか対策をとってきており、改善が困難。仕入先にはヘッジしていない。販売先に対する費用負担について、スーツ催事の販売応援(生地販売のため)の負担がある。また、以前から引き取り期間が長く(1年とか)、約束した期間を超過することはざらにある。スペースはあるが倉庫がいっぱいになりつつある。引き取り後の入金で、客によっては海外に輸出し現地に着荷後入金される場合もある。販売先はスーツアパレルや縫製会社がメインで商社とはほとんど商売しておらず、低価格路線で生き残ったところが多い。仕入先に対する負担はない。決済方法・手段について、販売先は現金25%、手形70%、電子債権5%。手形・電子債権サイトは60日以内10%、90日超90%。下請法適用販売先は現金13%、手形80%、電子債権7%。手形・電子債権のサイトは60日以内10%、90日以内20%、90日超70%。仕入先は現金50%、手形50%。手形サイトは60日以内40%、90日以内30%、90日超30%。下請法適用仕入先も同様である。下請法指導基準の改定に対応するため、下請法適用仕入先に対しサイトを60日以内に短縮する方向だが、販売先の支払いサイト短縮に努力する。手形は2026年までに廃止予定。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として100%協議を実施、コスト全般で価格反映した割合は概ね(81%~99%)。価格反映しなかった理由は、コストアップが頻繁で対応できない。受注側として100%、販売先と協議を実施、価格反映された割合はコスト全般で一部(41%~80%)に止まる。価格反映されなかった理由は、受注側が受注減・転注を恐れ妥協せざるを得なかった。「下請法指導基準(サイト60日以内)の改定」について概ね理解、「下請振興基準」「労務費の指針」については一部理解しているが「自主行動計画」は知らない。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していない。管理の必要性を感じないため知的財産等で契約書等書面は取り交わしていない。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権・労働環境に対する取組は、織機稼働管理でセンサーを取り付け、問題発生時にタスクをPCと担当の携帯にアウトプット、処理状況をインプットする仕組みを導入中。今後、準備工程にも広げ、従業員の効率的な働き方に寄与する。環境課題に対する取組は、日本の羊の毛は捨てられていたが積極的に活用している。羊毛を自社に持ち込み品質評価、結果をフィードバックし泉大津で紡績、自社でテキスタイル化する。他に工場廃材のリユースを行っている。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題についてまあま意識しており、販売先や外部機関の要

	請による調査・監査を自社対象に3件、書類調査で実施している。コロナ禍の影響で以前あった海外アパレルとの商売は減少したが増やしたいと考えている。RWS 認証の監査進行中だが、国際認証機関の監査費用負担は中小企業には負担が大きいと思う。以前は技能実習生を雇用していたが、監理団体に払う費用や生活管理コストがかかり、トータルコストが高いため中止した。「特定技能・育成就労」制度の状況をウオッチしていきたい。
NO.46	清川株式会社
令和6年度報告	「基本契約書」について販売先は35%の締結率、仕入先は20%の締結率、新規先は取引金額や商流等、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取引先と締結するのは困難な状況である。「発注書」について、販売先からは指示書含め100%入手、付属の残材処理はブランドホルダーと交渉するがあいまいにされ（次に使うから心配ないなど）、不利益になるケースもある。同業社に転注をされやすい付属業界であり、今まで致し方ないと考えていたが、改善策を検討していきたい。すべて下請法適用取引。仕入先には100%発行、残材処理について不利益は与えていない。「歩引き」はない。「費用負担（利益提供）」について販売先に対しては「サンプル費用の負担」があり改善していきたい。仕入先に対しては一切ない。「決済方法・決済手段」については、販売先は現金55%、期日指定現金5%、手形20%、手形20%、電子債権20%、期日指定現金のサイトは90日以内30%、120日以内60%、121日以上10%、手形・電子債権のサイトは90日以内30%、120日以内60%、121日以上が10%。仕入先は現金35%、手形65%、手形・電子債権のサイトは60日以内1%、90日以内5%、120日以内70%、121日以上24%。販売先の手形サイト短縮に取り組みながら仕入先の手形のサイト短縮について積極的に検討している。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は受注側としては、仕入れ先からの協議は毎日のように連絡があり、基本的に受け入れている。受注側としては、業界における周知がもっと進めばより交渉しやすくなる。エンドユーザーの小売価格の値上げが進めばより交渉しやすくなるし、値上げが受け入れられやすくなる。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は理解に努めている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していない。「知的財産の保護」はブランドロゴ入り商品などを仕入れ、販売することはあるが、仕入先、客先ともに、これまでの商慣行や暗黙の了解のもとに取引が行われていて、契約書等を取り交わす事は行っていないことが多いため改善したい。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組みは健康経営優良法人 中小企業部門 取得。②環境課題に対する取組みはリサイクル原料使用による服飾副資材の開発、販促。G R S 認証取得。③社会・地域貢献に関する取組みはコロナ禍の社会貢献が認められ経産省より感謝状を頂く(ガウン販売)。こども本の森(図書館)へ支援寄付。カンボジアの学校建設基金への協賛。中学校建設プロジェクト。スポーツ採用、スポーツ選手への支援。④DX など生産性向上の取組みは出退勤管理システム導入。各種申請書類クラウドサービス導入。実務指導クラウドサービス導入。楽楽精算、経費精算システム導入。経理システムも新しくする予定。営業車アルコールチェッカーシステム導入。⑤品質改善に関する取組みは中国に資材の検品会社を設立し、検反機、検針機など服飾副資材の品質検品が出来る体制を確立。ベトナムにも検品所を設置。中国と同様の品質管理をしている。GRS 取得。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」G R S 認証取得。2024 年健康経営優良法人(中小規模法人部門)の認定を受けた。引き続き従業員の健康促進や働く環境の向上、福利厚生の実施を図り良い人材の確保や企業イメージアップに努める。中国に資材の検品会社を設立し、検反機、検針機など服飾副資材の品質検品が出来る体制を確立。ベトナムにも検品所を設置。中国と同様の品質管理をしている。

NO.47	清原株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」について、販売先、仕入先と覚書を含め 100%締結している。販売先から発注書は 40%、指示書 45%を入手している。残材の処理に関し、大手アパレルはブランドロゴ入り副資材などオリジナル資材の使用が終了した場合は明細を提出後引き取ってくれている。中小規模のアパレル、リテーラー系の発注を受けている縫製工場と中小規模のふり屋、産地企業や古い業界に問題があり、今後は受注当初の段階で覚書を交わすことを徹底したい。仕入先へは発注書 90%、指示書 5%の割合で発行している。残材処理については不利益を無理強いしないように意識している。現場に指導していくが、リテーラー系の間接発注に課題は多い。「歩引き」販売は 5%程度残存している。交渉の努力は続けているが、古くからの条件が惰性的に継続するケースがあり、交渉に時間を要している。特に、業界や地域に残る商慣習が根強い。仕入先に対する「歩引き」は 2023 年 11 月で廃止した。販売先に対する追加費用負担について、「分割納入」「検査基準不明確」「サンプル費用」「協賛金・協力金」「物流費」「その他諸経費、荷役」負担について改善したいと考えている。同社に責任がない輸出资材の遅れ等で、輸出船賃の負担をいわれる時もある。仕入先に対し「短納期発注」「分割納入」等、負担が生じた場合は仕入先と協議の上対応を決め、無理強いとならないよう気を付けている。特に小規模な先は負担とならないよう注意している。決済方法・手段について、販売先は現金 5%、期日指定現金 90%、手形 1%、電子債権 3%、ファクタリング 1%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 77%、90 日以内 10%、90 日超 13%。仕入先は現金 66%、手形 3%、電子債権 31%で手形・電子債権サイトは 60 日以内 4 %、90 日以内 47%、90 日超が 49%である。下請法適用仕入先に対し現金 80%、手形 5%、電子債権 15%で、2024 年 11 月を目途にサイトは 60 日以内とする。手形は 2026 年までに廃止予定だが地域の商習慣が色濃く残る先への交渉が課題。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%協議を実施。価格を反映した割合は 100%。受注側として 100%協議を実施。価格反映された割合はコスト全般で概ね（81%~99%）であるが、労務費は少し（1%~40%）に止まる。繊維分野の各業界団体は、「取引の適正化」というテーマが共通認識と思うが、業界全体でもっと機運を高めた方がよいと考える。「下請振興基準」は一部理解、「労務費の指針」「自主行動計画」は概ね理解、「下請法指導基準（サイト 60 日以内）の改定」は熟知している。いずれも現場への啓発を推進する。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。知的財産等の契約書は取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況について、・人権・労働環境の取組は、2023 年に SEDEX に加盟、SMETA 監査を受ける。これを受けて「人権と労働に関する方針」を策定・公開した・特に人権問題に関しては、「ETI ベースコード」を社内に取り入れ、主力仕入先、パートナーの賛同を得て、サプライチェーン全体で取組む体制づくりを開始した・健康経営推進、エンゲージメント向上に向けた社内ヒアリングの実施等。環境課題に関し、・サステナブルな商品開発や 3 R (Reduce、Reuse、Recycle) を取り入れたものに取り組んだ・サーキュラーエコノミーに付随するビジネスモデルへのチャレンジを開始し、『環境に関する方針』を策定・公開した・温室効果ガス排出量のモニタリングを開始・日本とアジア各拠点で GRS 認証を取得し、環境に配慮した商品提供の透明性、信用担保に努めている。一方でブルーサインは高額のため中止した。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、現段階では自社基準の構築よりも相手先基準への対応に重点を置いており、販売先からの要請で 2 件、調査を実施した。
NO.48	株式会社三景
令和 6 年度 報告	「基本契約書」について、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、仕入先ともに 100%入手、発行している。残材処理について不利益はない。「歩引き」に関しては廃止に向けた取組を推進中で、販売先に対しては随時交渉中だが先方の改善が進んでいないため 121 社（昨年 173 社）ある、仕入先は全廃済み。「費用負担（利益提供）」について、販売先に対して「サンプル費用の負担」があるが悪しき慣習と考え交渉中。「協賛金・協力金の負担」は件数少ないがあり契約書は完備している、商売する為の必須条件としてあるので致し方ない。「セ

	ンターフィー等物流費の負担」は商売する為の必須条件。いずれも下請法適用販売先で交渉中。仕入先に対してはない。「決済方法・決済手段」について、販売先は現金 66%、期日指定現金 17%、手形 3%、電子債権 13%、ファクタリング 1%、期日指定現金のサイトは 60 日 80%、90 日以内 13.6%、120 日以内 6.1%、121 日以上 0.3%、手形・電子債権サイトは 30 日以内 0.1%、60 日以内 15.7%、90 日以内 50.3%、120 日以内 23.9%、121 日以上 10%。仕入先は現金 93.8%、期日指定現金 2.2%、手形 4%、期日指定現金のサイトは 60 日以内 38.9%、90 日以内 2.8%、120 日以内 55.5%、121 日以上 2.8%、手形・電子債権サイトは 60 日以内 9.4%、90 日以内 26.6%、120 日以内 57.8%、121 日以上 6.2%、下請法適用仕入先は現金 100%。手形廃止への取組について販売先は予定ないが仕入先は 2026 年までに実施する。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は発注側として協議は積極的に受け入れ、社会的環境や業界全体による構造改革見直し意思の基に率先して取り組み強化を図っていく。価格は概ね受け入れた。受注側として、デフレ脱却には賃金アップが必要で、価格転嫁が重要との考えは浸透し昨年度と大きく異なり協議を受け入れる先が増えた。価格の反映も概ね達成した。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況については熟知しており、定期的に研修、会議を実施している。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組は、労働時間をデータで管理し、内容指導と定期健診・面談なども行っている。業務効率改善による RPA 化も進めている。②環境課題に対する取組は、太陽光パネル設備導入時より染色工場電力を賄うと共に電力社へ供給している。加工廃材を回収し、RPF(固形燃料)としてリサイクル。バイオマスボイラー設備導入により廃材をチップ化、燃料として使用。蒸気ドレンの高温水を回収して再利用。③社会・地域貢献に関する取組は、能登半島地震復興支援(社会福祉法人共同募金)、自社保有している体育館の地域の高校への貸し出しを実施。④DX など生産性向上の取組は請求書／納品書を取引先と EDI 化を推進、RPA ツール活用による自動化を推進。取扱商品のデジタルデータベースでの画像／検索ツール化を進行中。⑤品質改善に関する取組は特になし。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は CSR チームを 2024 年度より設立、今後様々な自主基準を設定し、管理運用をしていく。
NO.49	島田商事株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」の締結率は販売先と 70%。年間 3000 万円以上の販売先と 100%締結に向け交渉中。仕入先と 80%だが、同様に 3000 万円以上の仕入先と交渉中である。「発注書」について販売先は指示書を含めほぼ 100%入手。残材が予想される取引については売価反映させているが、反映できない販売先もある。仕入先に対して発注書は 100%発行。残材処理はヘッジしない。「歩引き」販売は 6%程度残存。販売先の改善が進まず、基本的に単価にませ対応している。地域の古い業界に商慣習的として根強く残っている。販売先との合意が進んでいないため、仕入先に対しても協議の上、分担する場合がある。販売先に対する追加費用負担について、「サンプル費用」「支給材の保管・処理」「協賛金・協力金」「物流費」「その他荷役」負担について改善したいと考えている。従来の取引慣行による「サンプル費用」の負担は改善したいがあまりに細かく事務処理上手間がかかり困難。「支給材の保管費用」はある程度、量がまとまった上で出荷するため、作業量が増えるが基本的に請求しにくい。「協賛金・協力金」は販売先のキャンペーン協力等で無償出荷する場合がある。決済方法・手段について、販売先は現金 52%、期日指定現金 8%、手形 4%、電子債権 36%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 11%、90 日以内 30%、90 日超 59%。中小アパレルと地域の古い業界のサイトが長い。仕入先は現金 67%、手形 1%、電子債権 32%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 8%、90 日以内 44%、90 日超 48%。下請法適用仕入先の手形・電子債権サイトは 60 日以内 100%に変更済み

	で、下請法指導基準の改定に対応済み。手形は 2026 年までに廃止予定である。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%協議を実施。価格を反映した割合は概ね（81%～99%）である。価格を反映しなかった理由は、自社の顧客が値上げを受け入れない。受注側として 100%協議を実施、価格反映された割合は一部（41%～80%）に止まる。価格反映されなかった理由は、発注側の経営層、社内の承認が得られない、発注側の競合他社との関係で、発注側の先の顧客が値上げを受け入れない。ユニフォーム、重衣料は商品が入れ替わらない（継続性が高い）ため、新商品で取り返す努力を行っているが、厳しい。転嫁努力を継続する。「下請振興基準」は一部理解、「下請法指導基準（サイト 60 日以内）改定」「労務費の指針」は概ね理解しているが、「自主行動計画」についてあまり理解していない。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していない。知的財産等についての契約書は取り交わしている。CSR、サステナビリティの推進状況について、人権・労働環境の取組は、働き方改革として、時差勤務や育児・介護支援のための時間単位休暇の取得や在宅勤務を取り入れている。環境課題については環境方針を掲げ、環境関連法規の順守、環境に配慮した商品開発への協力・提案・取扱いを積極的に取り組んでいる。国際認証はブルーサインを採用。直近の展示会では T.S.P.L、環境対策を進めている。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、取引先の人権・環境問題についてまあま意識している。販売先の要請による調査・監査を 4 件受けている。
NO.50	テンタック株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」の締結率は販売先と 50%、仕入先と 50%だが、今後、締結率を上げていく。「発注書」について販売先は発注書 90%、指示書 10%の比率で入手。仕入先への発行率は 100%である。「歩引き」販売は 1%程度残っているが、中堅老舗商社の廃止が難しく、規制の強化を望んでいる。仕入先の「歩引き」はない。販売先、仕入先とも追加費用負担はない。決済方法・手段について、販売先は現金 67%、期日指定現金 21%、手形 2%、電子債権 6%、ファクタリング 4%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 56%、90 日以内 2%、90 日超 42%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 13%、90 日以内 57%、90 日超 30%。下請法適用販売先は現金 83%、電子債権 9%、ファクタリング 8%。電子債権サイトは 60 日以内 35%、90 日以内 63%、90 日超 2%である。60 日以内への短縮に向け交渉中。仕入先は現金 30%、期日指定現金 55%、手形 15%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 100%、手形・電子債権サイトは 90 日以内 9%、90 日超 91%。下請法適用仕入先は現金 100%で、下請法指導基準の改定に対応済みである。手形は 2026 年までに廃止予定。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%協議を実施、価格反映の割合は一部（41%～80%）に止まる。価格反映しなかった理由は、競合他社との関係で、自社の顧客が値上げを受け入れない。仕入先からの値上げ要請の頻度が高い一方で、大手の小売り、アパレルへの転嫁が厳しいことが原因。受注側として 100%協議を実施、価格反映された割合は少し（1%～40%）に止まる。価格反映されなかった理由は、発注側の経営層、社内の承認が得られない、発注側の競合他社との関係で。「下請振興基準」「労務費の指針」「自主行動計画」はあまり理解していない、「下請法指導基準（サイト 60 日以内）改定」は概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。知的財産等についての契約書は取り交わしていない。理由は契約書を一方的に示される等、取引先と十分に協議を行うことができていない。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権・労働環境の取組は・外国籍社員の採用・在宅勤務、時短勤務の導入・産休育休の取得・産休育休後の復職実施。環境問題に対する取組は・生産ロスの削減・サステナブル資材の販売・空調湿度の管理・照明管理。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、販売先からの要請で 2 件、調査・監査を実施した。

NO.51	ナクシス株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」の締結率は海外現地決済が多いため販売先と 5%。仕入先と 70%でスポット先、少額取引先は締結していない。「発注書」は指示書でほぼ 100%入手し、内、別途発注書送付が 10%。仕入先への発行率も同様の形で 100%である。「歩引き」販売は受けておらず、仕入先に対し「歩引き」は行っていない。販売先に対する費用負担について、「支給材の保管・処理」負担は改善したいと考えている。仕入先に対する費用負担はない。決済方法・手段について、販売先は現金 73%、期日指定現金 18%、手形 4%、電子債権 4%、ファクタリング 1%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 98%、90 日以内 1%、90 日超 1%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 19%、90 日以内 53%、90 日超 18%。販売先のサイトは短縮傾向で、一部 RFID の繊維以外の業種で 90 日超のサイトが残っている。下請法適用販売先は現金 30%、電子債権 69%、ファクタリング 1%。電子債権サイトは 60 日以内 100%。仕入先は現金 100%。下請法適用仕入先も現金 100%で下請法指導基準の改定に対応済みである。手形は 2026 年までに廃止予定。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%協議を実施、コスト全般で価格反映の割合は概ね（81%～99%）。価格反映しなかった理由は、競合他社との関係で、自社の顧客が値上げを受け入れない、発注量減少となるため。受注側として一部（41%～80%）の発注側と協議を実施。協議を実施しなかった理由は、発注側が同業他社との競合を理由に協議を受け入れない、発注側がその先の顧客が値上げを受け入れないことを理由に協議を受け入れない、発注側が業績悪化により協議を受け入れない、受注側が発注量の減少、転注を恐れ協議を申し入れない。価格反映された割合は少し（1%～40%）に止まる。価格反映されなかった理由は、発注側の経営層、社内の承認が得られない、発注側の業績悪化、発注側の先の顧客が値上げを受け入れない、労務費については受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができなかった、原材料、エネルギーについては受注側が解決すべき問題と思われる。他社との合見積もりを盾に価格反映できないケースがあり、特に継続品ほど難しい。「下請振興基準」「下請法指導基準（サイト 60 日以内）の改定」「労務費の指針」は概ね理解しており、「自主行動計画」は一部理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していない。知的財産等についての契約書は取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権・労働環境に対する取組は、SEDEX をベースとした環境、人権、倫理の取組を実施。環境課題に対し SEDEX の他、サステナブル素材の開発。大手取引先の要望に準じ、ESG 対応、環境資材の販売を実施。ISO14001 の認証取得。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、SEDEX、SEMETA、FAMA 等、国際認証機関に対応し、自社を対象に 5 件、仕入先に対し 10 件の調査・監査を実施した。
NO.52	株式会社たまき
令和 6 年度 報告	「基本契約書」は販売先とは大手の販売先より依頼された場合のみ締結しており 10%程度締結率。長年の信頼によって商売しているため。仕入先とは中小零細企業が多く、締結していない。「発注書」は販売先から必ず入手しており、仕入先にもすべて発行している。「歩引き」「費用負担」は販売先も仕入先もない。決済条件について、販売先からは現金 30%、手形 10%、電子債権 60%で、電子債権・手形の支払サイトは 120 日である。仕入先へは、現金 80%、手形 20%で、手形のサイトは昨年 120 日から 90 日に変更した。下請法適用の場合のサイトは 11 月までに 60 日に変更する。下請法適用外であるが 販売先からの決済で大手学生服アパレルメーカー4 社の内 1 社は今年 2 月より現金化した。残り 3 社は手形 120 日のサイトである。サイトの短縮をお願いしたい。手形に関して、販売先から手形廃止の予定は聞いていない。商習慣であると考えられるが、手形廃止の取組はない。仕入先への手形は 2026 年までには廃止予定である。価格反映に関して、仕入先は家族経営のような仕入先が多いので、すべて協議を行い、発注側企業の社会的責任としてほとんどの申入れを受け入れている。販売先とは自社から協議の申入れをして、価格交渉を行い 9 割方応じていただいた。法令の改定や「自主行動計画」については、経営会議や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。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していない。

	知的財産及び営業秘密の保護について契約書等の書面を特に交わしていないが、知的財産に関する件で長年商売を行っているがトラブルになったことはない。CSR・サステナビリティとしては、OUR CURED（私たちの信条）があり、1. 社員、家族の幸福 社員、その家族が持続的に、健やかに、安定した生活ができることを追求する。2. 外部ステークホルダーの幸福 取引先、仕入先、金融機関等、株式会社たまきと関連するすべての方々が安心して、継続的に良好なパートナーシップができることを追求する。3. 社会への幸福 「善き」利益を確保し、地域社会へ還元することを追求する、としている。具体的には、人権が守られるということ、何かに反していないか等も考え、ハラスメント対策をとり、社員との契約書も見直した。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については十分に意識をしているが、取引先からの調査や仕入先への調査は行っていない。
NO.53	東京吉岡株式会社
令和6年度報告	「基本契約書」は販売先とは10%の締結率で、販売先の90%以上が少額またはスポット取引のため新規取引先申請書で代用しており、契約書を求められた場合に締結している。仕入先とは10%の締結率で、取引申請書で代用しており、契約書を求められた場合に締結している。「発注書」は販売先からは発注書の代わりにメール本文等で依頼を受けることが多いため、60%の発行率。発行されない理由は、以前からの業界習慣であるため。副資材の残材処理として、月ごとに残材の在庫表を得意先・発注元に提出し、定期的に買上依頼をするなどの対策をしている。仕入先には100%発行している。「歩引き」は販売先も仕入先もない。インボイス制度導入のタイミングで強力に廃止を要求し、ほとんどの販売先で廃止となった。販売先に対する「費用負担」があり、短納期発注に対するコスト追加や検査基準不明確によるやり直し等の費用負担、サンプル費用の負担等がある。決済手段としては、販売先からは現金50%、手形10%、電子債権20%、ファクタリング20%で、手形・電子債権等の支払サイトは60日以内15%、90日以内40%、120日以内40%、121日以上5%、下請法適用下では現金40%、手形5%、電子債権25%、ファクタリング30%で、手形・電子債権等の支払サイトは60日以内100%。仕入先への支払は月末締め、翌20日払いの100%現金。手形廃止の取組では販売先からの予定はない。価格反映の状況としては、仕入先からの申し入れを受けて100%協議を行っているが、販売価格が決まっており価格反映は一部である。販売先へは自社から申し入れをしているが、協議できたのは8~9割程度。価格反映は一部できているが、労務費は少ししか反映できていない。販売先の顧客が値上げを受け入れないためである。法令の改定は関係部署にメールで送信し周知徹底を図っている。定例会、月例会などの会議上でも改定された法令等を情報共有する。「自主行動計画」は一部理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言を検討中である。知的財産及び営業秘密の保護については契約書を取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況について、社員の人権・労働環境としての取組としては「中核的労働要求事項に基づく方針声明」を社内掲示し、取り組んでいる。環境に対してはCO2排出量を算出し、削減に取り組んでいる。社会・地域貢献に関する取組みでは町内会に加入し地域のお祭りなど参加。DXとしては、販売先との受発注システムを構築し、生産性向上に取り組んでいる。品質改善としては、品質保証規程を設けクレーム報告書の社内共有を通じて品質改善に取り組んでいる。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については品質保証規程において品質基準と中核的労働要求事項の承認をサプライヤーに求めている。販売先より森林認証（4件）を求められた。
NO.54	サカイオーベックス株式会社
令和6年度報告	「基本契約書」の締結率は販売先89%、仕入先50%。スポット、少額取引、先方都合による未締結が多く、継続して締結依頼を行う。「発注書」は販売先、仕入先とも100%入手、発行。「歩引き」取引は販売先、仕入先ともない。販売先に対する追加費用負担について、支給材のニット生機は長さ、太さ、重量も相当なものであり、地域的に近い染工場間でコンテナを持ち合い、入荷・保管業務を行

	うが、負担が大きい。料金請求も一部の大手先には請求させてもらっているが、全部には困難である。仕入先に対する負担はない。決済方法・手段について、販売先は現金 60%、期日指定現金 7%、手形 3%、電子債権 30%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 30%、90 日以内 70%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 15%、90 日以内 50%、90 日超 35%。仕入先は現金 45%、手形 1%、電子債権 53%。手形・電子債権サイトは 60 日以内 40%、90 日以内 55%、90 日超 5%。下請法適用仕入先は現金 100%で下請法指導基準の改定に対応済み。手形は 2026 年までに廃止予定。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%協議を実施、コスト全般で価格反映した割合は概ね（81%～99%）。価格反映しなかった理由は、コストアップが頻繁で対応できない、自社の顧客が値上げを受け入れない、競合他社との関係で。受注側として 100%、販売先と協議を実施、価格反映された割合は一部（41%～80%）に止まる。価格反映されなかった理由は、コストアップが頻繁で対応できない、発注側の先の顧客が値上げを受け入れない、発注側（その先の）販売価格が決まっており価格転嫁できない。価格反映は大手商社やユニフォーム関係が難しい。採算が取れないところは取引をやめる覚悟で臨んでいる。コストアップと価格反映にタイムラグは生じているが、継続的課題として取り組んでいる。「下請振興基準」「下請法指導基準（サイト 60 日以内）の改定」「労務費の指針」「自主行動計画」について概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は検討中である。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権・労働環境に対する取組は・『繊維産業における責任ある企業行動実施宣言』HP 公表・長時間労働や休暇取得状況の本部チェック。環境課題に対する取組は・役職員の行動規範として『環境の保全 5 項目』を掲げ、環境に配慮したものづくり、事業運営、環境負荷低減を可能とする技術開発から日々の環境保全活動までを定めている・月 1 回の環境省エネ委員会開催・燃料転換として、C 重油⇒バイオマスボイラー、都市ガスに切り替え・省エネ原単位の年 1 % 向上（CO2 削減量は同社テクニカルセンターで算出）。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題についてまあまあ意識しており、販売先や外部機関の要請による調査・監査を自社を対象に 10 件、実施している。「外国人労働者」について、技能実習生 1 号、2 号で 23 名雇用している。同社勤務の技能実習生には賃金面以外でも相応の待遇を施しているが、繊維業全般で悪いイメージが浸透している点は不満。技能実習生は重要な戦力であるが、今後は人材の流動化が懸念される。
NO.55	株式会社ソトー
令和 6 年度 報告	「基本契約書」の締結率は販売先 100%、仕入先とも 100%。「発注書」は販売先、仕入先とも 100% 入手、発行。「歩引き」取引は販売先、仕入先ともない。販売先に対する追加費用負担について、一般的に染工場は一定の物流費を自社負担としているが、同社は物流費用を販売先負担とすることを目指しており、交渉を継続している。仕入先に対し負担はさせていない。決済方法・手段について、販売先は現金 58%、期日指定現金 26%、手形 5%、電子債権 11%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 5%、90 日以内 95%。手形・電子債権サイトは 90 日以内 80%、90 日超 20%。染工場としてはサイトが長い。かつて「歩引き」取引を解消する交渉の過程で販売先の支払いサイトを 90 日とした影響が残っている。下請法指導基準がサイト 60 日以内となったことで、短縮交渉を積極的に行う。仕入先は現金 100%で、下請法適用仕入先も現金 100%。下請法指導基準の改定に対応済み。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%協議を実施、コスト全般で価格反映した割合は一部（41～80%）に止まる。価格反映しなかった理由は、コストアップが頻繁で対応できず、タイムラグが生じている。受注側として 100%の販売先と協議を実施、価格反映された割合はコスト全般で一部（41%～80%）に止まる。価格反映されなかった理由は、発注側の競合他社との関係で、コストアッ

	プが頻繁で対応できない。同社の販売先（商社やテキスタイルメーカー）がその先のアパレルに転嫁できていないのが原因。最終顧客のアパレルが消化率を優先し、生産数量を減らしていることも足かせとなっている。「下請振興基準」「下請法指導基準（サイト 60 日以内）の改定」「労務費の指針」「自主行動計画」については概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は「特定技能制度」移行の条件でもあり、実施済である。CSR・サステナビリティの推進状況について、環境課題に対する取組は、・省エネルギーの推進(温暖化対策)・工場の集約及び環境負荷低減の設備投資⇒ボイラーの交換により CO2 の排出を 2030 年までに 2018 年比で 50%削減予定・水使用量の削減と効率化⇒染色機を浴比が少ないものに交換・化学物質の管理について化学物質使用量の把握と削減、V O C削減に努める・環境に優しい加工技術の開発。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題について大いに意識しており、販売先や外部機関の要請による調査・監査を納入先に対し件、実施している。国際認証機関の監査を受けており、外国人技能実習生が現地送り出し機関に支払う費用を同社が負担。各社毎に認証機関が違い、毎年の更新であることから、個別対応で労力がかかることも問題である。「外国人労働者」について、技能実習生 1 号を 5 名雇用している。業界団体はコスト上昇分の価格反映を販売先に促してほしい。
NO.56	東海染工株式会社
令和 6 年度 報告	「基本契約書」の締結率は覚書を含め販売先、仕入先とも 100%。「発注書」は販売先、仕入先とも 100% 入手、発行。「歩引き」取引は販売先、仕入先ともない。販売先に対する追加費用負担について、「分割納入」「支給材の保管・処理」「その他諸費用」の負担について改善したいと考えている。「短納期発注」は計画の入れ替え等で発生する追加コスト負担を転嫁し切れていない。生機保管や加工終りの製品在庫の倉庫負担などは伝統的な悪習慣と考える。生機、製品保管料は一定期間以内を同社負担としているが、全体的に回転が悪化しており、在庫増による外部倉庫負担が増加している。どこの分か判別が難しく、転嫁できていない。特にニット製品は幅も広く、太い。生機商社が存在しないので負担が大きい。委託加工元に交渉はするが費用負担には応じてくれず、「生機が受け入れられなければ加工は増やせない」と言われることがある。在庫に上限を設定し、交渉を開始したい。用途では学版、ユニフォーム向けが生産調整期に入り在庫が増加。生機は計画的に生産する一方、染工場への発注はタイムリーとなっていることに矛盾を感じている。仕入先への追加費用負担はない。決済方法・手段について、販売先は現金 40%、手形 1%、電子債権 59%。手形・電子債権サイトは 90 日以内 100%。仕入先は現金 40%、電子債権 60%。電子債権のサイトは 60 日以内 15%、90 日以内 10%、90 日超 75%。下請法適用仕入先は現金 50%、電子債権 50%。サイトは 60 日以内 100%で下請法指導基準の改定に対応済み。手形は 2026 年までに廃止予定。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%協議を実施、コスト全般で価格反映した割合は概ね（81～99%）。価格反映しなかった理由は、自社の業績悪化、販売価格が決まっており価格転嫁できない、コストアップが頻繁で対応できない。仕入先のコストアップが先行し、販売先の価格反映とタイムラグが生じ、業績が悪化した。受注側として 100%の販売先と協議を実施、価格反映された割合はコスト全般で一部(41%～80%)に止まる。価格反映されなかった理由は、発注側の先の顧客が値上げを受け入れない、発注側の（その先の）販売価格が決まっており価格転嫁ができない、発注側の競合他社との関係で。同社の販売先（商社やテキスタイルメーカー）がその先のアパレルに転嫁できていないのが原因。ユニフォームや学生衣料の備蓄アパレルは価格転嫁が厳しいと言われる。「下請振興基準」「下請法指導基準（サイト 60 日以内）の改定」「自主行動計画」は概ね理解しており、「労務費の指針」は熟知している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。CSR・サステナビリティの推進状況について、環境課題に対する取組は、過去からバイオマスボイラーの使用や薬品の回収再利用などもしていたが、昨年から CO2 フリー電力の購入を実施。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題についてまあまあ意識しており、販売先や外部機関の要請による調査・監査を自社を対象に 6 件、自社デューデリジェン

	スを目的に仕入先に対し 6 件、実施している。販売先指定の国際認証機関監査に対応するも、合格できて も、商売につながらないケースや毎年認証を更新しても発注がこないケースもあり、取捨選択が必要。あ る認証機関からは国内工場の技能実習制度について「奴隷制度」と評価されることもある。国際認証機関 によっては海外の送り出し機関への支払いは受け入れ機関が負うものとされる。「外国人労働者」について、 技能実習生 1 号を 9 名、2 号 10 名、3 号 8 名雇用している。インドネシアの同社工場からの異動が基本。 継続して勤務してもらうため、人事制度、福利厚生制度など検討し、魅力のある職場作りをしていきたい。
--	---

NO.57	A-12
令和 6 年度 報告	「基本契約書」について、販売先は覚書等を含め 100%、仕入先も同様に 100%締結している。「発注書」について、販売先は 100%入手、仕入先は長い取引による信頼関係に基づく商習慣で 80%の発行率だが、下請法適用仕入先には 100%発行している。「歩引き」販売は取引全体の 60%。歩引き率は販売額に対し 1~1.5%（サイトに関係しない、リベートのような「歩引き」）。メンズアパレル（専門店・量販店系 OEM アパレル）で定着している。申し入れはしているが下請法に抵触しない限り、販売先に「歩引き」を止める気はない。メーカー、工場は売上に比べ、資本金が多く、下請法に抵触しないことが抜け道となっている。サプライチェーン全体での取引適正化を推進することを提唱するならば業界団体と行政は具体的アクションを取るべきと考える。仕入先に対する「歩引き」はない。追加費用負担は販売先も仕入先もない。決済方法・決済手段について、販売先は現金 15%、期日指定現金 40%、手形 10%、電子債権 35%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 10%、90 日以内 85%、90 日超 5%。手形・電子債権サイトは 150 日以内 100%。仕入先は現金 95%、手形 5%。手形サイトは 150 日以内 100%。下請法適用仕入先に対して現金 100%で下請法指導基準改定に対応済み。手形については 2026 年までに廃止予定。合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%の仕入先と協議を実施、価格反映した割合は 100%。基本的に仕入先の要求を受け入れている。受注側として少数（1%~40%）の販売先と協議を実施。協議を実施しなかった理由は、発注側がコストアップが頻繁に起こり対応しきれない、発注側が同業他社との競合を理由に協議を受け入れない、発注側が予算・計画等を理由に協議を受け入れない。価格反映された割合は一部（41%~80%）に止まる。価格反映されなかった理由は、発注側の業績悪化、発注側の競合他社との関係で、発注側の（その先の）販売価格が決まっており価格転嫁ができない、受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができなかった。「下請け振興基準」「下請法指導基準（サイト 60 日以下）改定」「労務費の指針」「自主行動計画」について熟知している。「パートナーシップ構築宣言」は知らない。知的財産等について契約書等、書面を取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権についての取組は労基法を遵守している。環境課題については、廃材処理について新しい取組みを開始、大学と連携し廃材を炭化、地中に戻したり、再利用することを研究中。サプライチェーンに対する社会的責任について、染色に関する書類調査が 2 件。国際認証は今のところ必要ないと考えている。コスト全般が上がっている状況で、産地としては価格転嫁が十分ではないまま稼働が下がっており、大変に厳しい状況である。
NO.58	A-28
令和 6 年度 報告	「基本契約書」について、販売先は 20%、仕入先も 20%締結している。「発注書」について、販売先は指示書を含め 100%入手、仕入先へも指示書を含め 100%発行している。外注織、染色は仕上がり後の最終単価決定となることが多い。「歩引き」販売は取引全体の 5%あり、減少傾向にあるが一部残留している。仕入先に対する「歩引き」はない。販売先に対する追加費用負担はあるが、短納期の発注は無理がなければ受けている。分割納入による運送費の負担発生時、精査できれば価格に上乗せするが、そこまですていていない。運送賃全般は上がっているが、1 件ずつは事務手続き上、困難なので概算で上乗せしている。追加費用は基本的に請求しており、無理を言うてくる先とは取引しないようにしている。仕入先への追加負担はない。決済方法・決済手段について、販売先は現金 40%、期日指定現金 5%、手形 35%、電子債権 20%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 33%、90 日以内 33%、90 日超 34%、手形・電子債権サイトは 60 日以内 20%、90 日以内 10%、90 日超 70%。下請法適用販売先について、サイト 60 日への短縮交渉を開始する。仕入先は現金 30%、手形 70%。手形サイトは 90 日超が 99%。下請法適用仕入先に対して現金 100%で下請法指導基準の改定に対応済み。手形については 2026 年までに廃止

	予定。合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%の仕入先と協議を実施、価格反映した割合は 100%。基本的に仕入先の要求を受け入れている。受注側として 100%の販売先と協議を実施。価格反映された割合は一部（41%～80%）に止まる。価格反映されなかった理由は、発注側の（その先の）販売価格が決まっており価格転嫁できない、長年の取引関係のため妥協した。「下請け振興基準」「下請法指導基準（サイト 60 日以下）の改定」「労務費の指針」「自主行動計画」について概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は知らない。知的財産は取引において存在するが、その管理の必要性を感じないため。知的財産等について契約書等、書面を取り交わしていない。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権についての取組は労基法を遵守他、残業の短縮や年休取得を奨励している。環境課題についてはウールの分別、再利用等。国際認証 GRS に興味がある。
NO.59	A-29
令和 6 年度 報告	（委託加工 100%のため仕入先は割愛）「基本契約書」について、販売先は 30%の締結率。大手とは締結している。仕入先はなし。「発注書」について、100%入手している。「歩引き」取引はない。追加費用は別途請求しており追加負担はない。決済方法・決済手段について、販売先は現金 100%である。手形は廃止済み。合理的な価格決定の取組について、受注側として 100%の販売先と協議を実施。価格反映された割合は一部（41%～80%）に止まる。価格反映されなかった理由は、発注側の競合他社との関係で、発注側の先の顧客が値上げを受け入れない、長年の取引関係のため妥協した。大手の方が価格転嫁が難しい。「下請け振興基準」「労務費の指針」「自主行動計画」についてあまり理解していない。「下請法指導基準（サイト 60 日以下）改定」については一部理解している。「パートナーシップ構築宣言」は知らない。知的財産は取引において存在しないため、知的財産等について契約書等、書面を取り交わしていない。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権・労働環境の取組については労基法を遵守している。環境課題については、親機からウール 100%はリサイクルに回すことを指示されている。
NO.60	A-30
令和 6 年度 報告	「基本契約書」について、販売先、仕入先とも締結していない。「発注書」について、販売先は小口取引を除き 100%入手、仕入先に対し 100%発行している。「歩引き」取引は販売先、仕入先ともない。販売先に対する追加費用負担は「検査基準不明確」により発生することはあるが、販売先の商社と連携ができており、納得の上、負担している。仕入先に対しての負担はない。決済方法・決済手段について、販売先は現金 60%、期日指定現金 15%、手形 25%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 100%。手形サイトは 90 日超 100%で下請法適用販売先だが、その分、価格に上乗せしており、双方の関係性を重視し、短縮の予定はない。仕入先は現金 100%である。手形については 2026 年までに廃止予定。合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%の仕入先と協議を実施、価格反映した割合は 100%。基本的に仕入先の要求を受け入れている。受注側として 100%の販売先と協議を実施。価格反映された割合は 100%である。3 か月毎の価格設定という条件下で、同社の品質、技術力の高さを背景に、コスト反映されている。「下請け振興基準」「下請法指導基準（サイト 60 日以下）改定」「労務費の指針」について概ね理解しており、「自主行動計画」についてはあまり理解していない。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していない。知的財産等について契約書等、書面を取り交わしている。サプライチェーンに対する社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題について大いに意識しており、販売先からの要請で自社を対象に 2 件、調査・

	監査を実施。国際的なブランドから人権等の調査を受け、承諾されている。RWS の認証を受けるよう申請中。GRS 認証も準備中であるが、日本の監査機関が手一杯で認証に相当時間がかかるものと思われる。
NO.61	C-4
令和 6 年度 報告	インテリア関連の織物が 9 割占める織物工場。「基本契約書」は販売先とは昔からの取引先とは締結していないが、新規取引先は締結しており 80%の締結率。仕入先とは糸商とは締結しているが、紡績とは締結しておらず、50%の締結率である。「発注書」は販売先からはすべて発行していただき、仕入先に対してもすべて発行している。「歩引き」は販売先・仕入先ともなし。費用負担については販売先からサンプル費用の負担がある。指定されたものを製織した場合はサンプル費をいただくが、提案型の場合で採用されない場合はこちらの負担となる。採用されれば 量産時にコストに乗せる。また、ふすまのカタログ掲載時にはカタログの形式として現物が貼られるのでカタログ製作用に生産する一部（およそ 30%）を無償提供するような形をとっている。仕入先に対して費用負担はない。決済の方法については販売先からは現金 90%、電子債権 10%。電子債権のサイトは 60 日以内 50%、90 日以内 50%。下請法適用取引では現金 30%、電子債権 70%。電子債権のサイトは 60 日以内 50%、90 日以内 50%。資本金が 1000 万を超えるような販売先でもサイトを 90 日から 60 日に変えるという話しは出ていない。販売先の販売先が 90 日を越えているとのことで、まだいい方だと言われる。新規の物販に関してはサイト 60 日以内という書面をだしている。仕入先への支払いはすべて現金である。価格反映について仕入先からの値上げはすべて了解している。販売先とは必ず協議を行い値上げの申し入れをすべて聞いていただいた。販売先とはコミュニケーションをとり現況を常に訴えているとともに、販売先としても自社が重要な取引先であるという認識がある。「下請法」や「下請振興基準」等の法令改正等は概ね理解している。「自主行動計画」も概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していない。知的財産の保護については取引において存在しないため書面での取り交わしは行っていない。CSR については社員の労働環境の改善として週休 3 日を実施。環境課題に関しては意識しており、リデュース・リサイクルに務めている。太陽光発電は引き続き活用している。海のゴミ（プラスチック）を回収して再生ポリエステルから製品にすることを今後検討していくつもり。サプライチェーンにおける社会的責任に関してはある程度意識しており、販売先（通販）より環境や人権に対して問題ない企業であることをアンケート形式で宣言を求められることがあった。
NO.62	C-5
令和 6 年度 報告	「基本契約書」について、販売先は覚書等を含め 70%の締結率。スポット、少額取引先とは締結していない。仕入先とは 80%締結している。「発注書」について、販売先は 95%入手。同社見込み分は入手しないため。仕入先へは 100%発行。「歩引き」販売は取引全体の 5%だが、同社から現金での入金を依頼した際に発生するもの。仕入先に対する「歩引き」はない。販売先に対する追加費用負担で「分割納入」「検査基準不明確」による負担は改善したいと考えている。「分割納入」の負担は引取りが遅れ、在庫額が膨らみ、倉庫費用が若干増加することと、大きな問題は資金繰りに影響すること。ただし、同社の稼働上の都合で行う見込み生産もあり、どこの販売先に交渉するかは難しいところ。仕入先への負担はない。決済方法・決済手段について、販売先は現金 34%、手形 8%、電子債権 58%。手形・電子債権

	サイトは 60 日以内 42%、90 日以内 58%。下請法適用販売先は現金 15%、電子債権 85%。電子債権サイトは 60 日以内 42%、90 日以内 58%だが、サイト 60 日以内への短縮交渉を進める。仕入先は現金 30%、電子債権 70%。電子債権サイトは 90 日以内 100%。手形については 2026 年までに廃止予定。合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%の仕入先と協議を実施、価格反映した割合は概ね（81%～99%）。受注側として 100%の販売先と協議を実施。価格反映された割合は一部（41%～80%）に止まる。価格反映されなかった理由は、受注側が受注減・転注を恐れ妥協せざるを得なかった、発注側の先の顧客が値上げを受け入れない、発注側の競合他社との関係で。海外転注を恐れ、強く要請できないことと、廉価版の発注増で稼働が低下し、儲からない受注でも受けざるを得ない状況である。「下請け振興基準」「下請法指導基準（サイト 60 日以下）改定」「労務費の指針」「自主行動計画」について概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。知的財産が取引において存在しないため、知的財産等について契約書等、書面を取り交わしていない。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権・労働環境については「外国人労働者」も雇用していることから細心の注意を払っている。環境課題については・省エネ機械の導入・再生 PET の使用・残糸は高額な機械を購入し再コーンアップ・捨て耳、端材はフェルトに再利用、等。サプライチェーンに対する社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題はまあ意識しており、販売先の要請で自社を対象に 4 件の調査・監査を実施。「外国人労働者」は技能実習 1 号 5 名、2 号 8 名、3 号 4 名を雇用。「特定技能制度」について JASTI での監査を予定し、性急な制度移行は考えていない。
NO.63	C-7
令和 6 年度 報告	デニム素材の一貫生産（染色、織布、整理加工）及び販売。「基本契約書」については、販売先は 50%、仕入先とは締結していない。「発注書」は販売先、仕入先ともに 100%入手、発行している。残材処理については販売先、仕入先ともに不利益はない。「歩引き」に関しては、販売先で 2 件（昨年 14 件）あるが、現金化に向かう中で減少傾向。仕入先はない。「費用負担（利益提供）」販売先、仕入先ともない。「決済方法・決済手段」販売先は現金 93%、手形 2%、電子債権 5%、手形・電子債権サイトは 120 日以内 60%、121 日以上 40%。仕入先は、現金 90%、電子債権 10%、手形・電子債権サイトは 60 日以内 70%、90 日以内 20%、120 日以内 10%。下請法適用仕入先は現金 100%。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」発注側として、綿糸は綿花相場が変動するごとに双方から都度協議をしている。エネルギー、労務費については全て価格を受け入れている。受注側として、すべての先に協議を実施、価格については概ね受け入れてもらった。一品番ごとに採算をとるようにし、一昔前の全体で儲ければよしとはしない。また、売れる商品、儲かる販路を常日頃研究し値段を下げることで拡大策はない。「下請法等」は概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「知的財産の保護」は積極的に取り組んでいる、海外市場でのブランド保護と競争力強化を目的として、商標の海外出願を行う。具体的には、2019 年度および 2022 年度の「外国出願補助金」の採択企業として、商標出願の支援を受けている。これらの取り組みは、自社ブランドの価値を守り、国際市場での競争力を維持・向上させるための重要な戦略の一環。「CSR・サステナビリティの推進状況について」①社員の人権・労働環境に対する取組みは GOTS 認証を今年 4 月に受ける。当認証は ILO の基準に準拠しており、年 4、5 回の実地監査をうけている。②環境課題に対する取組みは ・ボイラーの燃料を重油からガスへ変更（CO2 排出削減など） ・瀬戸内海環境保全条例（主なものに水質保全、汚染物質の排出規制）を

	遵守 ・GOTS 基準には、環境に関連するさまざまな課題があり、目標を設定し取り組んでいる。③社会・地域貢献に関する取組みは経営理念として「地域や社会に必要とされ、社会貢献できるサービスを行うこと」を掲げている。④DX など生産性向上の取組みはコンピューターによる織機の管理を行い、織機（機織り機）やその関連プロセスをコンピュータシステムで監視、制御、最適化している。これにより、製造工程を効率化し、生産性を向上させる。⑤品質改善に関する取組みは日本のデニム生地生産量は世界の1%にとどまる、バングラディッシュやパキスタンなど安価な生産品と差別化する必要がある5つの施策をとる。 ・生産工程の見直し ・原材料の品質向上 ・検査体制の強化 ・社員教育と技術向上 ・顧客のフィードバックの活用。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」自社調達基準として①原材料の選定②トレーサビリティの確保③サステナビリティへの取組み④品質管理の4つの項目で GOTS など国際基準に準拠。 1. 調査・監査の実施方法：①内部監査の実施②外部監査の実施③従業員教育 2. 成果：①品質向上②市場拡大 3. 課題・問題点：①認証コスト②基準の更新対応③従業員の意識向上。「外国人労働者」について①織物と染色の各部門で勤務をお願いしているが、国の実技試験で実際の業務に関係ない問題が出題されるので教えるのに苦労が必要。②転職可能とする期間はせめて3年欲しい、また井原市は三菱自動車の部品工場、半導体関連の工場が多く人材の確保に労力を要す。③基本的には日本人だけで運営したい。そのために給与を上げ、福利厚生を受実していく。
NO.64	C-8
令和6年度報告	織布製造業。「基本契約書」について、販売先は50%、仕入先は100%締結している。「発注書」は販売先から100%入手、仕入先へは100%発行している。残材処理について販売先、仕入先ともに不利益はない。「歩引き」はない。「費用負担（利益提供）」販売先、仕入先に対してともにない。「決済方法・決済手段」、販売先は現金70%、電子債権30%、手形・電子債権のサイトは30日以内70%、60日以内30%、下請法適用販売先は現金70%、電子債権30%、手形・電子債権のサイトは30日以内70%、60日以内30%、仕入先は現金60%、電子債権40%、手形・電子債権サイトは30日以内80%、60日以内20%である。サイトは2024年に60日以内に変更する予定。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」発注側として、価格はすべて受け入れた。受注側として、すべての客先に受け入れられた。「下請法等」概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「知的財産の保護」は糸商が開発した糸で秘密保持契約書を締結している。「CSR・サステナビリティの推進状況について」①社員の人権・労働環境に対する取組みはCSRやSDGsへの取り組みを通じて、社員の人権尊重や労働環境の改善に努めている。具体的には残業の削減、副業の許可などを実施。これにより、社員一人ひとりが自分らしく働ける環境を整備。②環境課題に対する取組みは 1. アップサイクルプロジェクト「SHINOTEX」：製造工程で生じる残糸や廃棄生地を再利用し、靴下や手袋、ニット帽などの新製品を開発。これにより、廃棄物の削減と資源の有効活用を推進。 2. サーキュラーエコノミーの推進：古着を解体・再構築する「リクロー」や、裁断くずを用いたアップサイクルプロジェクト「ループラス」、規格外となった生地を重ねて加工した素材「ニューノス」など、循環型経済を目指した取り組みを展開。これにより、資源循環と環境負荷の低減を図る。③社会・地域貢献に関する取組みは地元の小学生を対象に工場見学を受け入れ、デニム製造の現場やファッション産業における環境問題について学ぶ機会を提供。次世代への環境意識の啓発と地域社会との連携を深める。④DX など生産性向上の取組みは 1. 生産設備のデジタル化：織機などの生産設備にセンサーを導入し、稼働状況や生産データをリアルタイムで収集・分析し、生産効率の向上や品質管理の強化を図っている。 2. 社内データの共有と意識改革：収集した生産データを全社員で共有し、稼働効率や納期管理に対する意識を高め、組織全体での生産性向上と業務改善を推進。 3. 地域企業との連携によるDX推進：広島

<産地・他>

	県福山市内の企業と連携し、経営課題解決に向けた DX アイデアソンイベント「ふくやまビジネスキャンプ」に参加し地域全体での DX 推進と生産性向上を目指している。⑤品質改善に関する取組みは 1. 高品質生地 の 製織： 絣織物製造からデニム織布製造業へと 110 年以上の歴史を持ち、高品質の生地を織ることが企業理念。2. 顧客の声を活かした製品改善： 端材を利用した製品を専用サイトで販売し、購入者からのフィードバックを製品の改善や新製品の開発に反映させている。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任」「クラブウスタンダード」に倣い、クラブウのデニムを供給するに際して原材料の調達から生地生産に至るまでサプライチェーン全体で品質を管理するシステムを構築している。
NO.65	C-9
令和 6 年度 報告	自社ブランド販売が 65%、繊維資材の販売 25%、下請は 10%の織物工場。「基本契約書」は受託先と相手先のフォームで 75%と委託加工契約を締結。仕入先とは主に口座開設書で対応。「発注書」については販売先とは 95%、仕入先にはすべて発行している。「歩引き」については 5 社程度残っているが、繊維関係ではない。販売先からの費用負担としては受託先 1 社より製品の預かりが発生している。自社倉庫で出来上がった製品を管理しているが、管理保管料はいただいている。オンラインで結ばれた指図で出荷している。保管製品は金額で言えば最高 2 億。倉庫代わりに使われているので問題と考え何度も申し入れをしているが改善されていない。仕入先に対する費用負担はない。決済方法については販売先からは現金 90%、手形 10%で、手形サイトは 30 日以内が 97%、90 日以内が 3%。仕入先へは現金 90%。手形 10%。手形サイトは 90 日以内が 90%、120 日以内が 10%である。仕入額 30 万円までは現金払い。手形は 2026 年までに廃止予定。価格反映については糸の仕入先とは数社から見積りを取り、見積り通りの価格の安いところから購入。受託分に関しては 2 年間値上げが認められていない。自社ブランド(繊維資材)に関しては 競合他社より安い値段で売っていたわけではなく高かったのが価格を上げることは見送っていた。が、もう上げなければならないところに来ている。発注側の紡績、合織メーカーの体力がなくなってきており、非繊維分野に向かい、繊維関連は在庫を減らして品番も減らし廃番とし、営業もいなくなる等、どんどん縮小していく感じである。「下請法」や「下請振興基準」等の法令の改正はある程度理解をしている。「自主行動計画」は以前説明会に参加したこともあり、概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は検討中である。知的財産に関しては、取引先の関心が薄いこともあり、契約書などへの記載はしていない。サプライチェーンに対する社会的責任については意識をしている。受託先の要請によりアンケートへの回答という形でのみ調査を受けたことがある。外国人技能実習生が 3 名おり、特定技能制度に関しては情報を収集中である。
NO.66	C-10
令和 6 年度 報告	「基本契約書」は販売先については 3 割程度産元商社と締結している。仕入先とは締結していない。信頼関係に基づいて商売をしているため、特に問題はない。「発注書」は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。個人事業主からはメールでの発注が多い。仕入先への発注はメールと電話が半々くらいである。「歩引き」や費用負担については販売先・仕入先ともない。決済方法については販売先も仕入先も現金である。価格反映の状況としては仕入先とは自社より川上のところは残ってもらわなければならないので仕入先の言い値で仕入れている。販売先に対してはすべての販売先と協議を行い、

	原材料コストを元に一定率を掛けて算出した販売コストで交渉する。そのコストで売れないようなものであれば製造を辞めるため、概ね反映できている。「下請法」や「下請振興基準」の改正等はある程度理解をしている。「自主行動計画」は概ね理解しているが、現場では対応できない内容が多い。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していない。知的財産権については、当社の技術は他社には模倣できないので、特に対応はしていない。CSR については職場環境の改善のため暑さ対策を検討中である。環境に配慮する取組みとしては、生地の端材を廃棄せずに編み物向けに利用を行っており、廃棄0を目指している。事業の承継取組みとして若手従業員を外部から招聘し、後継者として育成している。
NO.67	C-11
令和 6 年度 報告	自主販売 100%で糸・織・製品の縫製までの一貫工場。「基本契約書」については、販売先は 100%、大手先は基本契約書、集散地問屋は覚書。仕入先は 100%。「発注書」は販売先、仕入先ともに 100%、入手、発行している。残材処理は得意先、仕入先ともに不利益はない。「歩引き」に関しては、販売先は 5 件あるが、廃止を申し入れ交渉中である。仕入先は廃止済。「費用負担（利益提供）」販売先、仕入先に対してとにもない。「決済方法・決済手段」販売先は現金 50%、期日指定現金 20%、手形 10%、電子債権 20%、期日指定現金のサイトは 60 日以内 100%、手形・電子債権サイトは 60 日以内 40%、90 日以内 40%、120 日以内 20%、下請法適用販売先は現金 100%。仕入先は現金 80%、電子債権 20%、手形・電子債権サイトは 60 日以内 50%、90 日以内 50%、下請法適用仕入先は現金 100%。販売先の手形廃止は 2026 年までに実施。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」発注側として、安定的な供給を受けるため積極的に協議に応じた。会社方針により全額を受けている。交渉相手は糸商でミツノブにとり重要先である。受注側として、値上げを認めない先とは商売をしない方針であるのでその分商品開発に注力している。昔はかけひきをしていたが今は企画提案力で勝負をしている。カタログや下げ札に「久留米緋」と記すことにより付加価値がつく。「下請法等」あまり理解できていない。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「CSR・サステナビリティの推進状況について」①社員の人権・労働環境に対する取組みは労働時間の適正化や多様な働き方の推進し、働きやすい職場環境の整備に取り組んでいる。②環境課題に対する取組みはものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金を活用し省力化の組織を導入している。③社会・地域貢献に関する取組みは地域の伝統文化の継承や地域経済の活性化に貢献することを意識し、久留米織の製造・販売を通じて、地域文化の保存や地域経済の発展に寄与している。④DX など生産性向上の取組みは受注から製造、出荷までの管理システムのデジタル化や、オンラインショップの制作、デジタルカタログの導入など、DX を活用した生産性向上の取り組みを検討中。⑤品質改善に関する取組みは 1. 一貫した製造プロセスの確立：素材の原糸選定から整経、織り、デザイン、縫製までを自社工場で一貫して行っている。この体制により、各工程での品質管理が徹底され、製品の品質向上を図る。 2. 伝統技術の継承と革新：江戸時代から続く伝統的な技術を守りつつ、現代のニーズに応えるための革新にも取り組む。これにより、品質の安定性と製品の多様性が確保。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」新規先のカatalog通販と商売を開始するにあたり、通販会社のサステナビリティの 3 方針を遵守する。①ガバナンス：法令遵守と透明性の高い経営を基本とし、顧客満足度調査やクレームゼロ委員会を通じて商品・サービスの品質向上に努める。 ②人的資本：女性活躍推進やフレキシブルな就業環境の整備を進めている。2024 年 3 月期には、育児休業取得率と復職率が男女ともに 100%を達成。 ③環境：非公開。「外国人労働者」について、特定技能制度では、労働者が契約満了後に転籍できるため、安定的な労働力確保が難しくなる可能性がある。特に繁忙期に転籍されると業務運営に大きな影響を及ぼす恐れがある。外国人労働者とのコミュニケーションや文化的背景の違いによる課題に適切に対応しているが当地で

	は優位性が保てても名目的な賃金では東京には勝てない。
NO.68	D－6
令和 6年度 報告	「基本契約書」について販売先とは80%の締結率。委託加工は100%締結しているが、自社販売分は締結していない。仕入先とは覚書含め100%締結している。「発注書」について、販売先は80%入手。委託加工は100%入手している。仕入先へは50%発行。「歩引き」は販売先、仕入先ともない。販売先に対する追加費用負担について改善を要する追加負担はない。仕入先の負担はない。決済方法・決済手段について、販売先は現金60%、手形10%、電子債権30%。手形・電子債権サイトは60日以内100%。下請法適用販売先は現金100%。仕入先は現金60%、手形10%、電子債権30%。手形・電子債権サイトは60日以内100%。下請法適用仕入先は現金100%で下請法指導基準の改定に対応済み。手形については2026年までに廃止予定。価格反映・合理的な価格決定の取組について、発注側として100%の仕入先と協議を実施、価格反映した割合は概ね（81%～99%）。受注側として100%の販売先と協議を実施。価格反映された割合は一部（41%～80%）に止まる。価格反映されなかった理由は、発注側の業績悪化。委託加工販売先は比較的価格転嫁に応じてくれるが、自社販売の先は厳しい。「下請け振興基準」「労務費の指針」「自主行動計画」について一部理解しているが「下請法指導基準（サイト60日以下）改定」については熟知している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。知的財産等について契約書等、書面を取り交わしている。サプライチェーンに対する社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題はまあまあ意識しており、販売先の要請で自社を対象に1件の調査・監査を実施。「外国人労働者」は技能実習1号9名、2号7名、3号5名を雇用。残業時間管理は厳正に行っている。稼働は少し厳しくなる一方、電力代等コストは上がり、価格転嫁は難しい状況が続く。
NO.69	D－9
令和 6年度 報告	「基本契約書」について、販売先、仕入先とも締結していない。「発注書」について、販売先は80%入手。仕入先へは発行していない。「歩引き」は販売先、仕入先ともない。追加費用が発生した場合は基本的に販売先に請求している。サンプル作成費用も高額だが、事前に話をして全て請求している。仕入先への負担はない。決済方法・決済手段について、販売先は現金95%、手形5%。手形サイトは120日以内100%。短縮要請はしているが改善は難しい。仕入先は現金100%。手形については2026年までに廃止予定。合理的な価格決定の取組について、発注側として100%の仕入先と協議を実施、価格反映した割合は100%。受注側として100%の販売先と協議を実施。価格反映された割合は100%。タイムラグはあるが事前にコストアップを連絡し、少なくとも次回の価格アップは承諾してもらっている。特殊な生地で競合が少ないため、価格交渉は有利な立場で行える。高額商品で、売り先は限定されるため、互恵的な関係を維持している。売上は漸減しているが利益率を重視。高額商品だけに技術が必要。「下請け振興基準」「下請法指導基準（サイト60日以下）改定」「労務費の指針」「自主行動計画」について概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していない。知的財産等について契約書等、書面を取り交わしていない。製造技術が複雑で経験が重要であるが、知財化するための具体的な手法がわからない。技術の継承は重要な課題で、工程が複雑でアートに近い感覚であるが、それを商売にするノウハウと経験が必要。受注をこなしながら進めている。技術や希少価値を理解してくれる販売先は増やしてい

	きたいと考えている。
NO.70	D-27
令和 6年度 報告	「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、販売先から半数の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、なかなか改善されておらず、2年前から2件減った程度。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。販売先に対する費用負担についてはオリジナル製品を作成する際のサンプル染め代は自社負担。採用された着分の代金はいただけるが、不採用はいただけない。また、店外催事や店内催事などで協賛金が発生する。仕入先への費用負担はない。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90日以内が7%、120日以内が43%、120日を超えるものが50%で、最長は180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60日以内40%、90日以内40%、120日以上が20%。120日以上のサイトはエネルギーの仕入先で売買取引である。11月から60日超が下請法での指導基準となるので、対象取引の手形サイトを60日に変更した。2026年までには手形廃止の予定。価格反映についてはすべての仕入先と協議を行っているが、反映は一部となっている。大きな理由としては自社の顧客が値上げを受けられないことである。販売先ともすべて協議を行っているが、少ししか反映されていない。反映されない理由としては発注側（その先の）販売価格が決まっており価格転嫁ができないこと。受注側が受注減・転注を恐れ妥協せざるを得なかった。「下請法」、「下請振興基準」の改正等、「自主行動計画」は理解している。「パートナーシップ構築宣言」は検討中である。知的財産の保護については、その管理の必要性をあまり感じていないため、書面での取り交わしをしていない。自社ブランドの管理、商標登録等を行っている。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た。業界の状況としては催事販売に頼ってきた着物業界のビジネスモデルが信販会社の規制が厳しくなりゆらいでいる。市場規模が小さくなり、大手チェーン販売会社は売上が取れなくなり、店舗削減、リストラに向かっている。店舗が閉められると、その店の在庫が既存店に振り分けられる。自社としては催事型より問屋、小売への売り買いの商売であるが、大手も仕入予算が縮小されて、問屋も売上が下がると仕入れを控える。大手問屋も収益の源は不動産運用となり、着物は赤にならない程度と考え、リスクを張って商売をしない。振袖市場がレンタルやママ振り（母からのおさがり）になって購入の比率が下がっている。レンタルもリーズナブルなものとなり、インクジェットの、型紙を使わないプリントはレンタル市場、貸衣装、写真館などの主流となり、従来の購入の振袖市場が小さくなる。一方で、最低賃金、エネルギーコスト、原材料コストが上がり、それを転嫁できるような状況ではない。下請に対しては誠実に対応しているが、販売の方は依然として手形サイトが長いなど、我々メーカーが板ばさみになっている。
NO.71	D-29
令和	「基本契約書」について販売先は30%の締結率。新規取引先とは契約書を取り交わすようにしているが、従来からの取引先とは長年の実績があるため、締結していない。仕入先とは20%の締結率。申し出

<産地・他>

6 年度 報告	があれば締結するようにしている。「発注書」について、販売先、仕入先とも 100%入手、発行している。「歩引き」販売は約 20%ある。特に和装関係の間屋（産地間屋、京都の間屋）は現金で払う場合も歩引きがあったり、翌々月払いであったりしている。同社は下請法が適用される資本規模だが、要請しても改善されないため、業界団体や行政に対し、何らかの強制力をもって改善してもらいたいと考えている。仕入先に対する「歩引き」はない。販売先に対する追加費用負担について、改善を要するほどの負担はなく、仕入先への負担もない。決済方法・決済手段について、販売先は期日指定現金 70%、手形 28%、電子債権 2%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 50%、90 日以内 40%、90 日超 10%。手形・電子債権サイトは 90 日以内 50%、90 日超 50%。仕入先は期日指定現金 70%、手形 15%、電子債権 15%。期日指定現金のサイトは 60 日以内 100%、手形・電子債権サイトは 120 日以内 100%。下請法適用仕入先はない。下請法指導基準は改定されても、販売先の支払いサイトには反映されていないため、これが短縮されないと、仕入れ先の支払いサイトも短縮できないと考えている。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%の仕入先と協議を実施、価格反映した割合は 100%。必要な都度、協議するが言い値で受けざるを得ない。受注側として 100%の販売先と協議を実施。価格反映された割合は一部（41%～80%）に止まる。価格反映されなかった理由は、発注側の（その先の）販売価格が決まっており価格転嫁ができない、コストアップが頻繁で発注側が対応できない、長年の取引関係のため妥協した。継続品の価格は一気にあげにくく、タイムラグが生じる。小売価格が上がれば、全体的な数量は落ちざるを得ない。生産できるところが減って、値上げしやすくなったとしても絹の価格は上がる一方でコストに対するウエイトが高くなり、厳しい状況が続いている。「下請け振興基準」「労務費の指針」「自主行動計画」について一部理解しているが「下請法指導基準（サイト 60 日以下）改定」については概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していない。知的財産が取引において存在しないため、知的財産等について契約書等の書面を取り交わしていない。サプライチェーンに対する社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題はまあま意識している。調査・監査等を実施していない。総コストの中でウエイトが高いシルクの価格が高騰し、そのため商品の上代が上がれば、需要が低迷し、受注は減少する。一方で京都の間屋を起点とする「歩引き」や販売先のサイトが長いなど「伝統的な商習慣」が定着しており、個別に要請しても受け入れられない。「公正取引委員会」に通知した結果、出どころが明らかになれば、その後の取引に影響しないとは限らない。業界団体、行政も含め、何らかの対応を強く要望する。
NO.72	D-34
令和 6 年度 報告	「基本契約書」について販売先、仕入先とも締結していない。「発注書」について、販売先から入手していない。シルクの価格他、仕入コストのアップが頻繁であること、最終的に仕上がった段階でしかコストが決定できないため、その段階や納品後、価格交渉となり、販売先と揉めることも多々ある。地元の買継商経由、京都の間屋に販売しているが、以後の取引を考えると妥協せざるを得ない。仕入先にも発注書は発行しない。原料も外注代も事後的に決定し、ほぼ言い値で仕入れている。「歩引き」販売は全体の約 90%。「歩引き」率は販売額の 1.7～4%。同社は資本規模が比較的大きく、下請法には抵触しない。伝統的な商習慣と考え、中止要請はしていない。仕入先に対する「歩引き」はない。販売先に対する追加費用負担について、「短納期発注」「協賛金・協力金」「販売応援等の荷役」は一方的な負担で改善したいと考えているが、催事の協力や販売応援は長年の商習慣で、断れば取引に不利に働くと思うと、

	断りにくいのが現状である。仕入先への負担はない。決済方法・決済手段について、販売先は現金 70%、手形 30%。手形サイトは 90 日超 100%。仕入先へは現金 100%で支払っている。販売先の手形については 2026 年までに廃止予定だが、サイトが短縮できるかどうかは疑問に感じている。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%の仕入先と協議を実施、価格反映した割合は 100%。言い値で受けざるを得ない。受注側として 100%の販売先と協議を実施。価格反映された割合は一部（41%～80%）に止まる。価格反映されなかった理由は、発注側（その先の）販売価格が決まっており価格転嫁ができない。「下請け振興基準」「下請法指導基準（サイト 60 日以下）改定」「労務費の指針」「自主行動計画」について一部理解しているが、「自主行動計画」はあまり理解していない。「パートナーシップ構築宣言」は知らない。知的財産が取引において存在しないため、知的財産等について契約書等の書面を取り交わしていない。和装関係はシルクの価格が高騰し、コストアップの頻度も高い。一方で京都の間屋を起点とする「歩引き」や販売先のサイトが長いなど「伝統的な商習慣」が定着している。和装産業は産地の機屋の技術力やオリジナリティに負うところが大きい一方、価格転嫁は難しく、負担は増加している。
NO.73	D-35
令和 6 年度 報告	「基本契約書」について、販売先は 90%の締結率。スポット取引先とは締結していない。仕入先とは 100%締結している。「発注書」について、販売先は 100%入手、仕入先へは 100%発行している。「歩引き」は販売先、仕入先ともない。販売先に対する追加費用負担について、「検査基準不明確」「支給材の保管・処理」について一方的な負担となっており改善したいと考えている。「検査基準不明確」によるやり直し等の費用負担について、原系品質のばらつきが要因と思われる不良が発生した際、繊維・テキスタイルメーカーは原系因と認めることは少なく、技術・生産情報の開示には消極的。そのため求償もできず、以後の受注を断っても、同社しかできないことを理由に継続させられている。支給材の追加費用負担について、原系の支給が遅れることがあり、稼働が止まった場合は求償したいが、受け入れてくれない。また、県外出荷分については別途費用請求しているが、生機は重量が重く、物流費は高騰している。委託加工販売先に交渉するが、なかなか受け入れてもらえない。仕入先への負担はない。決済方法・決済手段について、販売先は現金 100%、従い下請法適用販売先も現金 100%。仕入先は現金 100%で下請法適用仕入先も現金 100%。下請法指導基準の改定に対応済み。手形については廃止済みである。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%の仕入先と協議を実施、価格反映した割合は概ね（81%～99%）。ほとんどは運送関係だが、販売先への価格転嫁のため、常時、コスト確認をしている。突然、止めると言われても困るため、複数購買で対応している。生機の長尺化、重量化に関し、制限するよう発注側に申し出はするが、染工場の作業性を優先し、受けてもらえない。危険性を考慮すると人権に係る問題なので特別料金の設定を発注側に交渉中である。受注側として 100%の販売先と協議を実施。価格反映された割合は一部（41%～80%）に止まる。大手販売先で去年の値上げをまだ受け入れていない先がある。全体的には 50%程度の価格反映率で厳しい状況である。「値上げするのはいいが発注は減る」と発注減を示唆されることもある。「下請け振興基準」「下請法指導基準（サイト 60 日以下）改定」「労務費の指針」「自主行動計画」について一部理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。知的財産等について契約書等、書面を取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況について、技能実習生を雇用しているので、人権・労働環境に対し真摯に取り組んでいる。環境課題に対し、大手販売先からの要請、指導があって、省資源・省力化に取り組んでいる。サプライチェーンに対する社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題はまあ意識しており、販売先の要請で自社を対象に 1 件の調査・監査を実施。

<産地・他>

	「外国人労働者」は技能実習1号5名、2号2名、3号1名を雇用。現在の稼働状況で残業はさせられない。(調査時期2024年11月の段階で)1名を「特定技能制度」に転換したいが、国際人権監査基準(JASTI)がいつできるか不明で、困っている。
NO.74	D-36
令和6年度報告	「基本契約書」について販売先・仕入先とも100%締結している。「発注書」について、販売先は100%入手。仕入先へは100%発行。「歩引き」は販売先、仕入先ともない。販売先に対する追加費用負担について、改善を要する追加負担はない。仕入先からはサンプル糸(先染め)の協力を受けているが双方、納得している。決済方法・決済手段について、販売先は現金40%、電子債権60%。電子債権サイトは120日以内100%。電子債権先は下請法適用販売先であるが、取引額が大きく、取組先でもあるため、商売の中では是非々々で考えたい。仕入先は現金100%。手形については廃止済み。合理的な価格決定の取組について、発注側として100%の仕入先と協議を実施、価格反映した割合は100%。受注側として100%の販売先と協議を実施。コスト全般で価格反映された割合は概ね(81%~99%)。価格反映されなかった理由は、発注側の競合他社との関係で、コストアップが頻繁で発注側が対応できない。絹は値上げを受け入れても、合繊、ベンベルグはあまり認めてもらえない。オリジナルブランドは価格主導権をもっているが、金欄は販売先の競合の関係で、抑えめとなっている。「下請け振興基準」「下請法指導基準(サイト60日以下)改定」「労務費の指針」「自主行動計画」について概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。知的財産が取引において存在しないため、知的財産等について契約書等、書面を取り交わしていない。CSR・サステナビリティの推進状況について、生産現場の不慮の事故防止のため、毎日、健康チェックを社員同士でお互い確認をしあっている。サプライチェーンに対する社会的責任について、販売先の要請で仕入先を対象に2件の調査・監査を実施。染色・整理の薬品関係の調査を大手小売りの要請で行うことがある。
NO.75	D-37
令和6年度報告	無地ちりめんを一貫生産する機屋。「基本契約書」は販売先、仕入先にはないが、約定書があり、そこには特定の取引や約束事について合意した内容(個別の注文内容、納期、金額、支払い条件など)が記載されている。長期的な契約や複雑な条件を含む場合よりも、シンプルな取引が多いので簡易な形式にしている。発注書について販売先30%、仕入先90%。「費用負担(利益提供)」について、販売先、仕入先ともない。「決済方法・決済手段」販売先、仕入先ともに現金100%。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」発注側として、創業から協議は自社から積極的に行っている。為替レート、中国・ブラジル・ヨーロッパの詳しい産地情勢を踏まえすべて受け入れた。受注側として、すべての原価を開示し、それを単純に合計したうえで総原価を提示、そのうえで販売価格は総原価に技術指導料を含め決めている。これにより①透明性が高い②変動部分(特に原材料費、エネルギー、労務費)を反映しやすい③技術指導料が独立している(技術指導料が別項目として設定しているため、原価が変動しても、その部分には影響を受けない構造にしている。これにより、価格改定の際に「原価増加部分のみが価格上昇の要因である」と説明しやすい④交渉の余地を減らせる。但し注意点は原価開示により、販売先が価格設定に対して過剰に口出しをするリスクがあるので価格改定のタイミングやルールを事前に合意する必要あり。概ね反映できた。「下請法等」はあまり理解していない。「パートナーシップ構築宣言」は知

	らない。「CSR・サステナビリティの推進状況について」①社員の人権・労働環境に対する取組みは働きやすい職場環境の整備に取り組むことを重視。②環境課題に対する取組みは冬場に石油ストーブから最新のエアコンに切り替えることで温暖化ガス排出量削減に取り組む。③社会・地域貢献に関する取組みは ・教育支援: 地元の小中学校や高校の生徒を対象に、工場見学や職業体験の機会を提供し、ものづくりの重要性や働くことの意義を伝える用意がある。 ・地域社会との交流: 京都染色文化教会の復元事業の協力。④DX など生産性向上の取組みは特になし。⑤品質改善に関する取組みは、当社の品質向上に関するモットーは「日々の研鑽を通じて、品質改善に対する不断の取り組みを行い、成果を積み重ねることを目指す」である。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」自社基準は設定していないが大いに興味あり今後検討していく。「外国人労働者」について、短期に帰国するのは困る、日本人以上の給与を支払うので永住できるようにしてほしい。
NO.76	E-6
令和 6 年度 報告	カットソー製品の製造会社。「基本契約書」について、販売先は 30%の締結率、小規模企業、少額取引先とは結んでいない。仕入先とは締結していない。「発注書」は販売先、仕入先ともに 100%、入手、発行している。残材処理について不利益はない。「歩引き」は販売先、仕入先ともにない。「費用負担 (利益提供)」について販売先、仕入先に対してともにない。「決済方法・決済手段」について、販売先は現金 100%、仕入先は現金 95%、手形 5%、手形・電子債権サイトは 120 日以内が 100%である。下請法適用仕入先は現金 100%。仕入先への手形は 2026 年までに廃止する。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は発注側として、下請工場、生地問屋が該当するが、事情はよくわかるので積極的に協議に応じた。長年の取引関係、縫製技術が高度であり、概ね価格アップは受け入れた。受注側として、転嫁率は 70~80%である。労務費、エネルギーは転嫁が困難であった、一着あたりにするとどれだけの価格上昇か説明がしづらい。定番品は新規商品に比べ既存上代があるので値上げが難しい。秋田にある自家工場を付加価値の高い工場にすることに専念している。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況は概ね理解しており、現場への通知により浸透させている。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は①社員の人権・労働環境に対する取組みは家庭の介護など自由に判断してもらいませしている。②環境課題に対する取組み経費節約もあり、省エネ、省資源に取り組む。③社会・地域貢献に関する取組み地域の保育園に残布を寄付。④DX など生産性向上の取組みは特にない。⑤品質改善に関する取組みは、大いに意識して日々取り組んでいる。問題発生時に直ちに原因をつきとめ改善策を練る、同じ失敗は繰り返さない。この積み重ねで会社のノウハウとなっている。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は大手スポーツアパレルブランドの認定工場であり、その社の自社調達基準を遵守、「大手スポーツ・プレイヤー行動規範 (CoC)」に基づき、品質・機能面だけでなく、労働条件や環境保全を重視した取り組みを行う。また、サプライチェーンの労働 CSR 監査を実施し、持続可能な製品づくりと供給を支える体制を強化している。具体的には、労働条件の改善、環境負荷の低減、そして顧客満足を目指す品質管理を重要視している。さらに、環境素材の活用やサーキュラーエコノミーの推進にも取り組み、「長く使えるモノづくり」を進める方針を掲げている。「外国人労働者」について、制度移行は、長期的には日本の人材不足解消と適正な労働環境の整備に繋がると期待している。秋田に自家工場があり、最低賃金では不利で人材獲得競争の激化が予想され、選ばれる工場として工場経営の質を高めていきたい。

NO.77	E-7
令和 6 年度 報告	ベビー服、子供服、メンズ、レディースのアパレル OEM 会社、委託加工（純工賃）100%。「基本契約書」について、販売先は 100%の締結率、仕入先は締結していない。「発注書」は販売先、仕入先から 100%入手、発行している。残材処理の不利益はない。「歩引き」は、販売先はない、仕入先は徐々に廃止を進めており、現在 1 社だけである。「費用負担（利益提供）」販売先に対して「短納期発注に対する追加コスト負担」で 2、3 日程度の前倒しならよくある話であり負担しているが、今後は納期やコストに関する条件を事前に明確に文書化し、納期が短縮された場合の追加費用についても契約書や発注書で取り決めるを行う。交渉の場を積極的に設け、納期短縮の長短問わず、その都度、親事業者と適切な交渉を行い、追加コストの負担について事前に合意を得るよう努めることとする。仕入先に対しての負担はない。「決済方法・決済手段」販売先は現金 70%、電子債権 30%、手形・電子債権サイトは 60 日以内が 100%である。下請法適用販売先は現金 100%である。仕入先は現金 100%。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」発注側として、協議は積極的に実施した。価格は先方の自助努力策、論理的な説明もあり 100%受け入れた。受注側として、協議に応じてもらうには昨今の報道、環境の状況も順境であったがやはり常日頃からの顧客との良好な関係構築が大切と感じている。価格は概ね反映できたが、自社の強みがないと世の中のご時世でやり易いが強い交渉はできない。付加価値のある縫製工場として、生地提案、2 次加工、生産性向上を顧客にアピールしていく。価格だけだとどうしても安い工場に転注されるリスクがある。「下請法等」概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「CSR・サステナビリティの推進状況について」①社員の人権・労働環境に対する取組みは大手アパレルの「取引行動規範」を遵守し定期的に監査を受けている。②環境課題に対する取組みは大手航空会社グループが取り組む、排ガス削減や環境保護に準じて推進している。③社会・地域貢献に関する取組みは特になし。④DX など生産性向上の取組みは 1. 大手ミシンメーカーの人材不足や多品種少量生産の課題に応えるスマートファクトリー化を導入中。2. 従来のエクセル管理からノーコードツールを導入し、業務効率化（・複数の部署間のデータ統合 ・生産状況のリアルタイムな可視化 ・データ活用的高度化）。⑤品質改善に関する取組みは特になし。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」大手アパレルの自社基準で積極的に取り組む。A 社（2 年に一回）、B 社（毎年）の監査を受ける。「外国人労働者」について、追加要件の国際的な人権基準の遵守については約 300,000 円と費用がばかにならない、これでは数十人を受け入れるところはともかく、一人二人しか必要のない事業所は経営が成り立たなくなる。せいぜい数万円のレベルではないか。
NO.78	E-8
令和 6 年度 報告	メンズ、レディース向けカットソーの縫製加工アパレル、生地開発も手掛ける。「基本契約書」の締結について、販売先は大手が基本契約書として 50%、中小先とは覚書として 50%。仕入先とは覚書として 100%。発注書について販売先は発注書として 50%、指示書として 50%、仕入先は発注書として 100%である。残材処理について不利益はない。「歩引き」は販売先、仕入先ともにない。「費用負担（利益提供）」販売先、仕入先ともにない。「決済方法・決済手段」販売先は現金 50%、電子債権 50%、手形・電子債権のサイトは 30 日以内 50%、60 日以内 50%、仕入先は現金 80%、手形 20%、手形・電子債権のサイトは 90 日以内、120 日以内 10%、下請法適用仕入先は 60 日以内とする。手形廃止の取組みについて、販売先は廃止済み、仕入先は 2025 年から廃止。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」発注側として、糸代、染賃については動向に注視しは毎年問い合わせしている。生地屋は年々在庫を持たなくなり、その分協議は頻繁に行われるようになった。価格は概ね受け入れた。仕入先とは生地開発を共同で実施、付加価値の高い製品づくりをしている。価格交渉は重要ではない。発注側として、販売先に

	とってなくてはならない工場であるので30%ほどは先方から先に協議の依頼がある。価格反映された割合は99%、生地メーカーとの共同営業は販売先にとり、なくてはならない工場となっている。労務費、原材料、エネルギーの上昇はエビデンスをもとに丁寧に説明し、協力、品質を評価してもらうことは営業力だと考えている。例えば価格が20%、上がった場合、20%もなのか、20%で済んだのかの販売先の判断結果は営業力の賜物だと考える。転注のリスクは感じたことはない。「下請法等」熟知している。 「パートナーシップ構築宣言」検討中。「知的財産の保護」プリント、パターンで秘密保持契約を締結している。「CSR・サステナビリティの推進状況について」①社員の人権・労働環境に対する取組みは一般的なことは遵守できている。②環境課題に対する取組みは、自社でゴミを出さないようにし裁断片はリサイクル業者へ出す。③社会・地域貢献に関する取組みは特にない。④DXなど生産性向上の取組みはものづくり補助金を活用しオーダーメイドTシャツのシステム投資。⑤品質改善に関する取組みは検針システム化の導入により不良品削減、リコール防止、ブランド価値向上に努める。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」大手商社の調達基準を自社のものとなぞらえ、持続可能な調達と環境配慮を重視し、独自のサプライチェーン管理基準を確立。具体的には ・ 調達基準の透明化: サプライチェーン全体が見える化できるクラウド管理システムを導入し、生産工程から在庫、納品までの管理を効率化。このシステムは、取引先間の連携を強化し、ミスの削減や在庫削減につながる。 ・ 持続可能性の追求: 企画・生産から物流まで一貫した管理を行い、顧客ニーズに基づいた効率的なサプライチェーン運営を実現。また、自然環境に配慮した取り組みも進めている。外注先7社にもこの基準で調査・監査を実施。「外国人労働者」について、福島に15名の自家工場があるが外国人はいない。協力工場は7社あるがその内3社（富山にはベトナム、中国、インドネシア・徳島には中国・長崎にはベトナム人）に外国人労働者がいる。当然、相談を受ける立場にあるので常に新しい情報にアンテナをはる。問題点は国際人権基準にお金がかかりすぎるとのこと。繊維業では特に労働条件や人権に関する国際基準が厳しく、これを満たすためには設備投資や管理体制の強化が必要。これにより、事業運営のコストが増加し、経済的な負担が重く感じられる可能性がある。中小企業が多い繊維業界では、こうした追加のコストやリソースの確保が困難な場合が多い。
NO.79	F-14
令和6年度報告	弾性ストッキング・着圧ソックス・医療用ソックス・着圧レギンス・ストッキング靴下 OEM/ODM・受託製造メーカー。「基本契約書」販売先は100%、仕入先は50%だが順次締結を行っている。発注書は全体では70%入手、下請法適用販売先では100%入手している。仕入先へは100%発行している。残材処理について不利益はない。「歩引き」は販売先ではないが、仕入先3%あり廃止へ向け交渉中。「費用負担（利益提供）」は販売先に対して「サンプル費用の負担」がある、業界の慣行であるがバルクオーダーの量も減りなくしていきたい。仕入先に対してはない。「決済方法・決済手段」販売先は現金75%、手形5%、電子債権20%、手形・電子債権のサイトは90日以内90%、120日以内10%、下請法適用販売先は60日以内、仕入先は現金50%、手形10%、電子債権40%、手形・電子債権のサイトは60日以内10%、90日以内80%、120日以内10%、下請法適用仕入先は60日以内である。手形廃止の取組みは販売先、仕入先ともに2026年までに実施。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」発注側として、積極的に協議を実施。概ね反映した。仕入先が販売先と直接に企画開発を進めている案件もある。受注側として、数年前に2社の同業が倒産しキャパ不足が生じたがその際、協議は非常に容易であ

	った。しかし本年より正常に戻る。小売り商売は値上げしやすかったが中間業者とは情報が正確に伝わらず交渉は難航した。価格が反映された割合は 30～40%。「下請法等」概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「CSR・サステナビリティの推進状況について」①社員の人権・労働環境に対する取組みは取引先 CSR 基準とした取り組みの実施、労働関係法令を遵守した労働環境の整備で社員の人権・労働環境の保護に取組む。②環境課題に対する取組みは、省資源・省力化への施策を実施。廃熱で農業を検討中。香川県は水不足で井戸水での染色も検討。作業環境改善による生産性向上を図り、総資源・省力化へ取り組んでいる。③社会・地域貢献に関する取組みは、募金活動に参加することで、地域社会への環境改善・福祉向上に取り組んで切る。地元の住民へ靴下を低価格で販売。学校へ靴下を寄付。④DX など生産性向上の取組みは、社内生産管理システムを活用し、効率化を図っている。⑤品質改善に関する取組みは、品質管理課を設置し工程ごとに品質基準を定め、社員間の共有と週 1 回の品質会議による品質向上への取組みを継続している。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は人権、労働慣行など、社会的要求事項への配慮を重視する委託先（靴下のパッケージングの現場）との取引を推進している。また、関係先、協力工場含め注力する。大手有名ブランドの厳しい工場監査を受けている。「外国人労働者」については、育成就労制度における、受入条件が明確になっていない為、育成就労制度を活用する場合の経費支出が不明確であり、計画が検討しづらい。特定技能制度においては、繊維業界への特例規定があり前例が無く、対応ができない。
NO.80	F—15
令和 6 年度 報告	医療用弾性ストッキングのメーカー。「基本契約書」について、販売先、仕入先ともに 100%締結。発注書は販売先、仕入先ともに 100%発行、入手している。残材処理に不利益はない。「費用負担（利益提供）」販売先に対してはない。仕入先に対しては「検査基準不明確によるやり直し等の費用負担」がある。具体的には染めた後でわかる糸不良。例として染色後に部分的に濃淡が見られる場合、糸の表面処理の不均一、糸自体の太さや密度のバラつき、または染色工程中の温度や染料分布の不均一のどれが原因なのか判断しにくい。「決済方法・決済手段」販売先は現金 80%、電子債権 20%、手形・電子債権のサイトは 60 日以内 70%、90 日以内 30%、下請法適用販売先取引のサイトは 60 日以内 100%、販売先の現金化を望む、収支ブレをなくし資金を研究開発に投入したい。仕入先は現金 100%である。手形廃止の取組について販売先は 2026 年までに、仕入先は廃止済み。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」発注側として、すべての協議に応じた、価格反映は一部にとどまる。受注側として、エビデンスを重視し前向きな協議が出来ている。価格反映は一部にとどまる、無理な価格交渉はしない方針のもと業界全体が衰退期で、国内市場の飽和を背景に、アジア圏を中心に海外展開を視野に入れている。特に、日本人に近い体型の多いアジア諸国での需要を見込んでおり、「メイドインジャパン」の高品質とオーダーメイド製品を強みとして、海外市場での事業拡大を目指す。具体的に医療用弾性ストッキングや介護福祉用製品などの開発を手がけ、過去にヨーロッパやアメリカでの医療機関や学会との交流を通じて知見を蓄積してきているので、現在は主にアジア市場への進出に注力。さらに、デジタル化や生産性向上によって、海外市場への対応力を強化している。「下請法等」概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は検討中。「知的財産の保護」担当部署が設置されており、知的財産権に関する対応を主体的に行う。また、徳島県内にある「INPIT 徳島県知財総合支援窓口」を活用し知的財産に関する専門的な相談や支援をうけている。この窓口では、特許、実用新案、意匠、商標、ノウハウ、著作権などの取得や活用についての相談が可能とのこと。さらに「とくしま知的財産権活用促進ネットワーク」が活動しており、上記の知財総合支援窓口と連携して中小企業の知的財産に関する課題解決を支援。このネットワークは、知的財産に関する課題だけ

	でなく、その他の経営課題についても参加機関と連携して対応している。「CSR・サステナビリティの推進状況について」①社員の人権・労働環境に対する取組みは総務部が主管となりハラスメントを起こさない仕組みを構築、定期的な研修も行っている。近隣の他社に比べて離職率が低いこと、期限を終え帰国した技能実習生が特定技能として再度働きたいという事例が多いことが誇れる。②環境課題に対する取組みは CO2 排出量の低減、有害物質を排除したものづくり、環境配慮商品の提供、水資源の品質維持、廃棄物のリサイクル活用、日々の業務の中での資源有効活用に取り組む。③社会・地域貢献に関する取組みは、2022 年 3 月 9 日に徳島県と「災害時の避難所等におけるエコノミークラス症候群の予防に関する協定」を締結、この協定の目的は、災害発生時に避難所でのエコノミークラス症候群を予防し、被災者の安全を確保すること。具体的な連携・協力事項は ・物資の備蓄確保： 弾性ストックングなどの必要物資を県が備蓄。 ・災害時の物資供給確保： 災害発生時に、当社が迅速に弾性ストックングを供給します。 ・エコノミークラス症候群の予防に関する啓発： 県と協力して、予防に関する啓発活動を行う。この協定に基づき、当社は災害時の物資供給だけでなく、平常時からエコノミークラス症候群の予防顧客からの品質に関する情報を集約、共有し、製品や工程の改良に活かす。顧客からの感性で表現される依頼には分析報告書を作成し、言語化して数値化する。啓発にも取り組む。④DX など生産性向上の取組みは、20 年以上前から生産工程の合理化や生産性向上に取り組む。⑤品質改善に関する取組みは、顧客からの品質に関する情報を集約・共有し、製品や工程の改良に活かす。顧客からの感性で表現される依頼には分析報告書を作成し、言語化して数値化する。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」グローバルコンパクトのフォームまたは大手素材メーカーの CSR レポートを使用。サプライチェーンの全体の社会的責任は重要視している、独自の調達基準を整備していく方針。「外国人労働者」については ・日本語検定は労働するために来日新しているので必要ないのではないか。 ・技能検定は現実の作業からかけ離れているので無意味。 ・入管局、経産省、労基、外国人技能実習機構のいったいどこに主導権があるか不明、方針がよくわからない。 ・徳島には縫製を勉強できる技能連携高校があるので定期的に新卒がとれる。
NO.81	H-21
令和 6 年度 報告	「基本契約書」について販売先・仕入先とも締結していない。「発注書」について、販売先は 100%入手。仕入はミシン糸があるが、発行していない。「歩引き」は販売先、仕入先ともない。販売先に対する追加費用負担について、改善を要するものはない。仕入先への追加負担はない。決済方法・決済手段について、委託加工が 100%で販売先は現金 100%。仕入先も現金 100%である。手形については廃止済み。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として 100%の仕入先と協議を実施、価格反映した割合は 100%。受注側として多くの（81%～99%）販売先と協議を実施。コスト全般で価格反映された割合は少し（1%～40%）に止まる。価格反映されなかった理由は、発注側の（その先の）販売価格が決まっており価格転嫁ができない、受注側が受注減・転注を恐れ妥協せざるを得なかった、発注側の競合他社との関係で。政府の方針が出ていても、値上げを 100%受け入れる先はほとんどなく、現在の状況では仕事量の減少を最小限とするため、相手の言い分を聞き入れざるを得ない。婦人物はデザインが多様で品番数も多く、設定も難しい。経営者同志の話し合いで充分ではないが、なんとかなる水準で妥結しているのが現状。従い、生産性を上げることに懸命に取り組む必要がある。生産性や品質向上のための技術の蓄積は日本人で行い、外国人に教えながら全体のレベルを上げていかなければならない。「特定技能制度」の移行により年数的には可能となるが、長くいてもらえるだけの待遇、処遇が可能かどうかは不透明である。「下請け振興基準」は一部理解している。「下請法指導基準（サイト 60 日以下）」

	改定「労務費の指針」「自主行動計画」についてあまり理解していない。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。知的財産が取引において存在しないため、知的財産等について契約書等、書面を取り交わしていない。CSR・サステナビリティの推進状況について、「外国人労働者」を雇用しており、労基法はもとより、「技能実習制度」のルールを厳守している。「外国人労働者」について技能実習1号5名、2号3名、3号1名を雇用している。特定技能に移行させたい人材がいるが、外国人労働者の月給制への移行について戸惑っている。国際人権基準監査の内容・受け方について時期、費用も含め不明点が多く、どういう過程で登録したら良いか、他の縫製工場と話をしても一部に誤解が生じているのが現状である（2024年10月末時点）。
NO.82	H-23
令和6年度報告	高級婦人服の縫製工場で委託加工100%、内、25%が純工賃。「基本契約書」については、販売先は100%、仕入先は50%締結している、仕入先の未締結は古くからの先である。「発注書」は販売先、仕入先ともに100%入手、発行している。残材処理について不利益はない。「費用負担（利益提供）」販売先、仕入先対してともにない。「歩引き」は取引において存在しない。「決済方法・決済手段」販売先、仕入先ともに現金100%である。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」発注側として、協議を積極的にする理由は左記2点。①サプライチェーンの安定性: 価格転嫁を受け入れることで、供給者と良好な関係を保ち、安定した供給を確保。信頼関係のある仕入先からの価格転嫁を受け入れることで、納期の遅れや品質の低下を防げる。②長期的なビジネス関係の維持: 仕入先との長期的な関係を重視する場合、価格転嫁を受け入れることでその関係を維持し、今後の取引の安定性を図る。これにより、仕入れ先も企業に対して柔軟な対応や優先的な供給が可能。価格は100%受け入れた。仕入商品は付属とミシン糸、そのうち付属はアパレルが直接交渉するのでリスクはない、ミシン糸については当社リスクとなるが、長期的な信頼関係ができていたので、在庫の持ち方、色の選定など価格だけでなく付加価値の提案も受けられる関係にある。受注側として、必要とされるサプライヤーになるために、アパレルの新商品開発の段階から縫製工場の立場でアドバイスをしている。顧客に対して商品の価格転嫁を完全に実施することを目指し、そのために高品質の維持と製品の管理レベルの向上に積極的に取り組んでいる。「下請法等」は概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「CSR・サステナビリティの推進状況について」①社員の人権・労働環境に対する取組みは女性が多い職場であるのでセクハラには非常に気を使っている。②環境課題に対する取組みは省エネ設備の導入に力を入れている。③社会・地域貢献に関する取組みはアビリンピック（障がい者技能競技大会）大分の審査員として地元貢献した。④DXなど生産性向上の取組みは自動化できる機械を積極的に導入している。⑤品質改善に関する取組みは発注書がくる毎に事前に品質問題をチェックすることになっている。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」過去に大手小売店の監査を受けた際に学習したことをもとに基準を設定している。「外国人労働者」について、制度の移行に際し、以下の課題が顕在化している。第一に、制度に関する情報が不足しており、各企業の割り当て人数など具体的な運用方法が不明瞭である点である。第二に、地方と都市部における賃金格差が人材の都市部集中を招く懸念がある。第三に、転職が可能になることで、条件の良い介護など他産業への人材流出が予測される。これらの課題に対処するためには、情報提供の迅速化、地方支援の強化、業界内の労働環境改善が必要である。

NO.83	H-24
令和 6年度 報告	ボトム専用のプレタ工場、委託加工 100%で、内純工賃 70%である。「基本契約書」については、販売先について基本契約書は 40%、覚書 60%、仕入先について覚書で 100%締結している。「発注書」は販売先、仕入先ともに 100%入手、発行している。残材処理の不利益はない。「歩引き」について、販売先、仕入先ともに全廃済み。「費用負担（利益提供）」販売先、仕入先に対してともにない。「決済方法・決済手段」販売先、仕入先ともに現金 100%である。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」発注側として、価格はすべて受け入れている。受注側として、協議に余裕をもたせるため、客先のシェアを分散させている。価格反映は一部にとどまる。常に新規先開拓を試みており毎年 20%客先構成は変化している。1. 今年は去年に比べ価格転嫁に力を要した、理由として去年はコロナ後で供給力不足（工場倒産など）で売り手が強い立場であった。2. 大手アパレルとの価格交渉に成功した要因は、①厳密な工程分析に基づき製造原価の妥当性を論理的に説明し、②競合他社が同様の価格設定を受け入れた事例を提示した点。前者により客観的かつ透明性の高い根拠を示し、後者により市場全体での妥当性を補強した。「下請法等」概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」宣言済み。「CSR・サステナビリティの推進状況について」①社員の人権・労働環境に対する取組みは、休日を増やし残業時間を削減している。②環境課題に対する取組みは、・工場ゴミの分別管理の徹底・デマンド制御装置の導入・ムダをなくすため、表地、裏地、芯地の用尺を徹底管理。③社会・地域貢献に関する取組みは特になし。④DX など生産性向上の取組みは縫製仕様書の電子化を通じたペーパーレス化が試みたが、導入に伴うシステム開発費や運用コストが想定を上回り、また現場での即時適応が困難であったため、費用対効果の観点から中止を余儀なくされた。この時の教訓としては DX の実現において、技術導入の経済的妥当性と現場との整合性の確保が重要であることである。⑤品質改善に関する取組みはサンプルチェック項目表を作成した。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」大手商社の調達基準を自主調達基準としている。「外国人労働者」について特定技能制度は、技能実習制度の労働者に比べて日本での長期滞在や転職を希望する傾向があり、工場の経営者としては短期的な労働力として安定的に確保したい場合、技能実習制度の方が望ましいと考える。
NO.84	H-25
令和 6年度 報告	「基本契約書」については販売の 7-8 割を占める商社とだけ結んでいる。附属を購入する属工での取引が多い。仕入先とは契約書を交わしていない。「発注書」については販売先からすべて発行されており、仕入先へもすべて発行している。残資材が発生することがありブランドによって対応が違ふ。残資材のコストを見積もりに入れて良いブランドと、なし崩し的に自社が負担する羽目になるブランドもある。見積書を提出したあとに残資材が発生することもあり曖昧で困っている。「歩引き」は販売先も仕入先もない。販売先に対する費用負担として、短納期、分割納入、サンプル費用、支給材の保管・処理のことで、負担がある。分納しているブランドは、例えば 500 枚生産しても 3 か月くらいで、少しずつ納品をさせる。倉庫代わりに工場が使用されている。発注側には倉庫代を欲しいことや分納を辞めて欲しいと要求しているが、無くならない。また、サンプル費用はいただいているものの、ブランド側が決めており、一律である。仕入先への費用負担はない。少量納品の際には、運送費を上乗せされて請求がある。決済方法については販売先から現金で支払われており、仕入先にも現金で支払いをしている。価格反映についてはすべての仕入先と協議をしており、ブランドから指定されていることもありすべて提示された価格で購入している。

<産地・他>

	販売先ともすべて協議しており、概ね価格反映していただいている。見積もり時に、エネルギーコストのアップや労務費の件などはコメントしているが すべてが通るわけではない。見積書のフォームはブランド指定の見積書である。「下請法」、「下請振興基準」の改正等はある程度理解をしている。「自主行動計画」はあまり理解していない。「パートナーシップ構築宣言」は補助金の加点がつくということもあり、宣言している。知的財産の保護に関しては取引において存在しないと考えているので書面での取り交わしは行っていない。CSR としては地元の高校で縫製の仕事に関する講義を行っている。人材を集めるために、会社見学等も積極的に行っている。サプライチェーンの CSR として一つのブランドから毎年書面アンケートの提出を求められている。技能実習生は 10 名おり、帰国した実習生を含めて、特定技能制度を活用したいと考えている。
NO.85	H-26
令和 6 年度 報告	アパレルからの賃加工が 8 割、企画料含みの製品売が 2 割の縫製工場。「基本契約書」は 7 割程度の締結。仕入先は大手との取引が 5 割くらいあり、そこは契約書を締結している。「発注書」は 5 割程度で残りは指図書、仕様書での受注。加工賃は記載されていない。納品時に書類が来る。資材は残ることもあるが、賃加工なので、資材代金の問題はない。処分を依頼されると高い生地等があり、ハサミを入れてゴミ袋に入れるなど手間がかかる。芯地とか裏地なら他に利用可能だが、表地は公に使用できないため、原反 1 本まるまる残ることもあり精神的負荷もある。仕入先にはすべて「発注書」を発行している。「歩引き」は販売先からも仕入先へもない。短納期、分割納入、検査基準不明瞭等で追加費用負担が発生することがあるがその分の費用をもらえない。そこで、取引の 2 回目以降からは見積もりの中にこれらの要素分を考慮して見積書を作成する。決済方法については 販売先は 1 社を除いて現金。仕入先への支払はすべて現金である。価格反映については、すべての仕入先と協議を行い、概ね価格反映している。販売先とはすべての販売先に書面での申し入れを行い、半分程度の販売先とは対面での説明をさせていただき、概ね価格反映していただいた。社員の現状の最低賃金に近い労務費を上げるため、また少なくとも賞与払うために、毎年協議を続ける。若い世代が安心して取り組める土壌を作りたいと考えている。「下請法」や「下請振興基準」等の改正、「自主行動計画」はあまり理解できていない。「パートナーシップ構築宣言」は組合から促進され宣言することを検討している。知的財産の保護に関しては契約書等で書面を取り交わしている。労働環境については、社員の善意の上に成り立っているような業界は良くないと感じ、一般企業並みまではいかないが、それに近いくらいまでにしなければいけないと感じている。この業界は人が集まらなくて、外国人にたよらざるをない形となっている。時給が 200～300 円も違っていれば、よほど好きでなければ縫製に携わらない。努力している人が安心して仕事ができる環境にすべく、働き方改革を行っていく。そのためには、値上げが必要で、見積書を作成してきっちりと説明できるようにしている。
NO.86	H-27
令和 6 年度 報告	販売先のアパレルからの発注がほぼ 100%で、直接取引をしており、賃加工が 9 割、残り 1 割が ODM 等である。販売先とすべて「基本契約書」を交わしており、仕入先とも取引開始時必ず契約書を交わしている。販売先からの「発注書」はすべて発行されており、賃加工がほとんどで残資材はない。仕入先にも「発注書」をすべて発行している。「歩引き」や費用負担は販売先からも仕入先からもない。決済方法については販売先からも仕入先へもすべて現金である。価格反映については仕入先とはすべて協議をしており、これまでも応じていたように概ね反映している。販売先ともすべて協議をしているが、反

	映した割合は6割～9割の間で、平均すると7割程度。販売先のアパレル側に上代と原価率の兼ね合いがあり、上げられるものと上げられないものがある。自社独自の見積書を作成しアパレルに提出している。仕様書、サンプル作成、先上げの段階で加工賃を見積もりしている。エネルギー価格や運送費が上がる際にはその分をいただくようにしている。「下請法」「下請振興基準」はある程度理解をしている。「自主行動計画」は熟知している。必要な法令改正は現場ミーティングや朝礼会議にて話をしている。「パートナーシップ構築宣言」は宣言しており、ひな形改定にも対応している。知的財産の保護については、知的財産が取引において存在しないと考えているので、書面での取り交わしは行っていない。ブランドのものはメディアへの流出がないように注意を払っている。技能実習生は5名おり、特定技能制度の認証を目指している。今年自国に帰った人も戻りたいと言っている。繊維の追加4要件のうち、勤怠管理を電子化することは既にICカード化してクリアしている。国際認証に関しては日本アパレルソーイング工業組合連合会-取引行動規範ガイドラインの認証を目指しているところである。
NO.37	H-28
令和6年度報告	アパレルからの委託加工を受託している縫製工場。「基本契約書」は販売先も仕入先とも締結をしていない。販売先との契約書を交わすようにと組合は推進しているがアパレル側が応じてくれない。「発注書」はすべての販売先より発行いただき、仕入先に対してすべて発行している。取引が賃加工で資材を無償で提供されているため、残資材はない。「歩引き」は販売先も仕入先もない。販売先に対する費用負担はない。サンプル費も量産コストの3倍程度いただいているので、問題はない。検査基準の件で昔はアパレルの在庫調整のために検査不合格で返品ということがあったが、今は理不尽な判定はない。仕入先への費用負担もない。決済方法については販売先からの支払いも仕入先への支払いもすべて現金である。価格反映については仕入先の糸屋は現在では大手の糸屋しかなくて、言い値で購入するしかない。購入する糸量も多くないので交渉の余地がない。販売先に対してはすべて協議を行っている。自社のように難しい製品を縫製できる工場が少なくなってきたので、以前とくらべると交渉をすることができるようになってきた。4社のうち3社はある程度交渉できるが、1社は厳しい。労務費、エネルギーコストの明細までの話はできない。縫製工場各社で見積書を提出して交渉をしていけば、対応が厳しい会社はいずれ立ち行かなくなる。が、この業界は誰かが裏切ることがよくある。若い社長の方がきちんと対応してくれるが、古いところは長年の慣習で対応していくことが多い。「下請法」や「下請振興基準」の改正等は概ね理解している。「自主行動計画」はあまり理解していない。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。知的財産についてはその管理の必要性を感じないため、書面による取り交わしを行っていない。サプライチェーンに対する企業の社会的責任についてはある程度意識はしているものの、具体的な取組みは行っていない。アパレルからの調査・監査もない。技能実習生は中国人7名がいる。その実習生が特定技能制度の利用となるのは来年7月からである。来年の1月には実習生を月給制とし、それと連動して勤怠管理を電子化することを考えている。繊維の追加4要件のうち、特に国際認証のところを懸念している。この地域で一番しっかりとしている工場が認証のための事前準備に追われているが、非常に大変であると聞いた。

NO.88	H-29
令和 6年度 報告	デニムジーンズを筆頭にカジュアルアパレル製品を縫製。「基本契約書」販売先は30%、仕入先はない。発注書について販売先は100%入手、仕入先は80%発行。残材処理に不利益はない。「歩引き」はない。「費用負担（利益提供）」は販売先、仕入先に対してともにない。「決済方法・決済手段」販売先、仕入先ともに現金100%。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」発注側として、販売先との協議をうまく進めるにはまず仕入先との協議に最大限の注意を払っている。価格アップは100%受け入れた。仕入先の価格アップは100%販売先に転嫁する方針で交渉に臨む。受注側として、価格アップはすべて反映できた。最低賃金1500円への対応として価格転嫁を円滑に進めるには、①高付加価値商品の開発と差別化により、価格競争から脱却する。②自動化技術の導入で生産性を向上させ、コスト削減を図る。③顧客との協働を強化し、価格転嫁の必要性を透明かつ論理的に説明することで合意を得る。「下請法等」熟知している。「パートナーシップ構築宣言」宣言済み。「CSR・サステナビリティの推進状況について」①社員の人権・労働環境に対する取組みは働き手は主婦が多いが、個々人の事情に応じた勤務時間を設定している。②環境課題に対する取組みはゴミの区分、省エネに取り組む。③社会・地域貢献に関する取組みは羽生市マラソンの給水の手伝い、近隣神社への協賛。④DXなど生産性向上の取組みは勤怠管理のタイムカード化。⑤品質改善に関する取組みは日々の研鑽。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」日本アパレルソーイング工業組合連合会の調達基準を参考に作成中。「外国人労働者」について、環境面で労働環境の改善や福利厚生の実施を図り、定着率向上に努め、賃金は市場相場や法令を考慮し、透明性を保ちながら適正に設定する。さらに、行政や専門機関と連携して最新情報を把握し社内体制を整備しスムーズな移行を目指す。
NO.89	H-30
令和 6年度 報告	メンズ、レディースの縫製工場。「基本契約書」について、販売先は今のところ30%であるが締結を積極的に働きかけている。仕入先は80%、取引頻度の少ない先は未締結であるが今後締結する。発注書について、販売先、仕入先ともに100%入手、発行している、残材処理についてもリスク回避を意識的に優先し販売先、仕入先とも不利益はない。「歩引き」はない。「費用負担（利益提供）」について、販売先仕入先に対してともにない。「決済方法・決済手段」については、販売先、仕入先とも現金100%である。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」は、受注側として、協議にすべて応じ、価格も100%受け入れた。発注側として、協議にはすべて応じてもらったが、販売先がその先に対して働きかけすることができない事情がある。価格交渉をすると仕事が他社に流れる不安が常にある。実際に既存の先は仕事が減った。新規取引先を開拓することによりカバーができたのは幸運であった。特に定番品の価格改定に最終納品先が応じないため人件費・その他経費の値上がりを価格転嫁できない品番もある。新たなものについては価格転嫁できているものもある。「下請法等」については、熟知している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「CSR・サステナビリティの推進状況については」は、①社員の人権・労働環境に対する取組みは国際基準の人権宣言。社員・実習生口頭による説明。宣言を翻訳し周知する予定。残業時間の削減、日本語教育、作業の目標設定、子供のいる社員の急な休みに考慮、実習生の宿舍・住環境の改善(アパート)。②環境課題に対する取組みは裁断くずのリサイクルを検討中。問題点としてリサイクルのインフラがないことや処分費用はすべて工場(自社)が負担となること。③社会・地域貢献に関する取組みは地域とのコミュニケーションとして、祭り、地区体育祭、市民マラソンボランティア、などに参加。④DXなど生産性向上の取組みは全自動延反機、コンピューターミシンの導入促進、これまで手縫いであった根巻ボタン付けミシンの導入。勤怠管理の電子化。今後は、見積もり・工程分析などにAIを活用していきたい。CAD・

	CAM の導入を考えたい。社会保険などの申請をオンライン化、財務ソフト活用により時間効率アップ。 ⑤品質改善に関する取組みは失敗を共有し、原因と対策を考えることにより基本の見直しと品質改善をはかっている。気づく・考える・行動する・続ける。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は、大手企業(欧米輸出がある)の監査を受けた。不足していたところが明確なり、国際基準にかなり近づくことができたと感じている。特定技能受け入れ企業の条件を満たすことができたと感謝している。 「外国人労働者」については、所属する監理団体は、設立時から法令遵守を宣言し、守り抜いてきたと自負している。業界に不正が多いことは知っている。苦しい中でも法令を遵守し、まっとうに運営している我々は、不正を働いている企業との公平で公正な競争をしているとは思えない。当社が採用した3号生たちの中には社会保険の加入歴がない、前の会社は残業がたくさんあったというものもいた。しかし、これは業界全体の問題であると認識する。縫製工場だけが悪者になっているが、縫製工場が不正を働かなければならない環境にしたのは誰なのか、安い工賃で委託し、利益を得ていたのはだれなのか。技能実習で教え込んだ意欲ある人たちを引き続き雇用できることは、本当に良かったと感じる。法令を遵守し、しっかりやってきた我々はハードルが高くなっても問題ないと思っている。一方で技能実習にしても、特定技能にしても認定を得るための環境づくりに費用が掛かりすぎる。これも価格転嫁しなければならないが、取引先は苦しくなるとおもわれ、客先がなくなり、結果的に仕事をへらしてしまうことにもなりそう。現在、日本アパレルソーイング工業組合連合会 JAIF 取引行動規範認証を取得し繊維産業連絡協議会加入申請を済ませ、現在審査中。特定機能を活用するための必要条件を整えている。 最後に要望事項として、縫製工場は、下請けという位置づけの中で価格決定権がない環境にある。需給のバランスに大きな影響を受けるため、萎縮してきた業界の中で価格転嫁を進めるのが非常に難しいところにある。パートナーシップ構築宣言や、加工委託契約書の作成などについてはむしろ発注元である取引先メーカー各社に強く指導していただきたいところである。発注先の納入先を含めた先に働きかけていただくことが先なのでないかと疑問に思う。あくまでも下請けである縫製工場は弱い立場であり、追い込まれている現在、仕事がなくなり会社がなくなるのを覚悟で価格交渉に臨んでいる。通らなければ、どっちにしても会社がなくなる。法を守らない縫製工場が多いのは、縫製工場にだけ責任があるのか?私達のように法を守っている会社は守ってない人たちとの競争で価格転嫁が進まない。
NO.90	I-3
令和6年度報告	「基本契約書」は販売先とは少額な取引以外はすべて契約を交わしており、仕入先とも概ね(97%)締結できている。一部、大手企業と折り合いがつかずに未締結先がある。価格決定の際には必ず覚書を締結している。「発注書」は販売先からすべて発行いただいております、仕入先にもすべて発行している。 「歩引き」取引は販売先も仕入先もない。販売先からの費用負担はサンプル費用、センターフィー、販売応援があるが、納得している。仕入先への費用負担はない。決済方法としては販売先からは現金57%、期日指定現金16%、手形12%、電子債権14%で、期日指定現金のサイトが90日以内26%、120日以内20%、121日以上54%、手形・電子債権等のサイトは120日以内7%、121日以上93%で最長サイトは180日である。建築業界のサイトは長い。仕入先への支払は現金66%、電子債権34%で、電子債権のサイトは30日以内11%、60日以内78%、90日以内11%。下請法適用での取引では現金69%、電子債権31%。電子債権等のサイトは30日以内5%、60日以内95%。通達を受けて3月に見直した。販売先からの手形は2026年までに廃止の予定だが、まだ商習慣として残っている。価格反映については全ての仕入先と協議をしている。「パートナーシップ構築宣言」をしており今年から年に1回以上の協議をするよう管理を徹底している。値上げ要請がなかった仕入先へはこちらから呼び掛けを行い状況確認

	して必要に応じて値上げを実施した。価格反映の割合としては8割程度。販売先ともすべての販売先と協議を行い、一部価格反映できた。「下請法」、「下請振興基準」等の法令の改正は概ね理解しており、定期的に法務課主導で調達部門新人に対して2時間程度の勉強会・確認テストを行っている。知的財産の保護については書面での取り交わしをしている。CSRとしては、社員の人権・労働環境の取組みとしてグループ人権方針を策定。環境課題に関しては、環境方針を策定し、GHG排出量、エネルギー使用量、廃棄物、リサイクル率、についてそれぞれ削減目標を設定している。社会・地域貢献としては「事業を通じて、社員一人ひとりが自主的に、そして自ら汗をかいて社会に奉仕する」ことを掲げ、継続的なコミュニティへの参加に取り組んでいる。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については自社ブランドでの販売を目的とした商品・資材の調達活動を対象とした「グループCSR調達方針」と、お取引先さまへの願いを明文化した「グループお取引先さま向けCSRガイドライン」を策定し、サプライチェーンにおける品質・環境・CSR対応に取り組んでいる。取引先にはCSRガイドラインの遵守状況に関して、グローバルコンパクトネットワークジャパンのSAQを使用して、毎年アンケート調査を実施している。昨年は247件行った。結果をもとに個別にフィードバックを実施するだけでなく、仕入先に直接出向き、各社のCSR対応について確認やアドバイスを行うとともに、より良い対応に向けての情報共有とディスカッションを行っている。
NO.91	J-1
令和6年度報告	「基本契約書」について、販売先は60%の締結率。スポット取引先とは締結していない。仕入先とは締結していない。「発注書」について、販売先は100%入手、仕入先へは100%発行している。「歩引き」は販売先、仕入先ともない。販売先に対する追加費用負担について、「支給材の保管・処理」について一方的な負担となっており改善したいと考えている。製品3か月、生機6か月まで無償で、それを超える場合は請求。新規取引先は製品2か月、生機3か月としているが、全体量としては少ない。製品、生機在庫は増加傾向にあり、費用面も作業面でも障害となっている。製織会社・受注元会社へ保管機能、入庫機能がないことも生機在庫増加の原因となっている。保管期間短縮は以前から依頼しているが、保管料アップの交渉はこれから行う。交渉にはある程度のもってもらえると考えている。仕入先への追加費用負担はない。決済方法・決済手段について、販売先は現金78%、期日指定現金7%、手形11%、電子債権4%。期日指定現金のサイトは60日以内100%、手形・電子債権サイトは60日以内100%。下請法適用販売先は現金88%、電子債権12%。電子債権サイトは60日以内100%。仕入先は現金46%、手形23%、電子債権31%。手形・電子債権サイトは60日以内100%で下請法適用仕入先に対する下請法指導基準の改定に対応済み。手形については2026年までに廃止予定である。合理的な価格決定の取組について、発注側として100%の仕入先と協議を実施、価格反映した割合は概ね(81%~99%)。その内、外注先については100%反映させている。受注側として100%の販売先と協議を実施、価格反映された割合は一部(41%~80%)に止まる。価格反映されなかった理由は、発注側の先の顧客が値上げを受け入れない、発注側の(その先の)販売価格が決まっており価格転嫁ができない、コストアップが頻繁で発注側が対応できない。価格反映は50~60%程度で厳しい状況。特にユニフォーム関係は流通在庫が多く、なかなか上げてくれない。タイムラグが発生するが少しずつでも追いつくよう努力している。販売先の値上げに対するマインドは改善している。「下請け振興基準」と「自主行動計画」は概ね理解しており、「下請法指導基準(サイト60日以下)改定」「労務費の指針」については熟知している。「パートナーシ

	「サプライチェーン構築宣言」は宣言している。知的財産等について契約書等、書面を取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況について、人権・労働環境に関し、人権デューデリジェンスは大手合繊メーカーはじめ、大手リテラー、海外アパレル等の指導を受けており、国際認証等を得るため改善対応を提出中。就業規則なども改正した。環境課題に対し、同じく、国際認証の監査に対応している。サプライチェーンに対する社会的責任について、取引先企業の環境・人権問題はまあまあ意識しており、販売先の要請で自社を対象に4件の調査・監査を実施。問題点は費用と各社別に対応しなければならないので人的対応が増えること。今後、「特定技能制度」移行のための国際人権基準の監査を別途受けなければならないということであれば負担や対応が増える。「外国人労働者」は技能実習1号4名、2号18名、3号1名を雇用している。特定技能の職域も技能実習制度と同じく制限されるとの話もあり不透明である。特定技能制度への移行は事業にとって大変重要な課題で、費用の増加とともに深刻な問題と考えている。
NO.92	J-2
令和6年度報告	「基本契約書」について、販売先は50%の締結率。古い販売先、小規模取引先とは締結していない。仕入先とは昔からの信頼関係があり締結していない。「発注書」について、販売先は100%入手、仕入先へは100%発行している。「歩引き」は販売先、仕入先ともない。販売先に対する追加費用負担について、コンテナの横持ち代や作業代は支払ってもらえないか、一部しか請求できないため、改善したいと考えている。大手販売先は追加負担が発生した場合は受けてもらっている。染工場は資本金が大きいので、下請法が適用されないケースで、追加費用を受けてくれないことが多い。仕入先への負担は、薬剤会社に一斗缶処分にかかる費用を、双方納得の上、負担いただいている。決済方法・決済手段について、販売先は現金65%、手形15%、電子債権20%。電子債権サイトは60日以内65%、90日以内35%。下請法適用販売先は現金100%。仕入先は現金70%、手形30%。手形サイトは120日以内100%で下請法適用仕入先であるが、先方とは古い付き合いで要請があれば60日に短縮する。手形については2026年までに廃止予定である。価格反映、合理的な価格決定の取組について、発注側として100%の仕入先と協議を実施、価格反映した割合は100%。受注側として100%の販売先と協議を実施。価格反映された割合は100%。2年前から染色重量別に価格設定した関係で、値上げは受け入れられやすかった。転注はあったかもしれないが、認識していない。価格を上げるのは簡単だが、海外に発注が流れると取り戻すのは大変で、中国は環境規制もゆるく、チェックもできないのは、不公平と感じる。「下請け振興基準」は一部理解している。「下請法指導基準（サイト60日以下）改定」「労務費の指針」「自主行動計画」についてはあまり理解していない。 「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。知的財産等について契約書等、書面を取り交わしている。CSR・サステナビリティの推進状況について、環境課題に対し、国内の規制には対応しているが、国内だけ厳しくてコストアップとなり輸入品が相対的に有利となるのは納得できない。排水設備は補助金も含め投資しており、厳格に管理。ポリ乳酸繊維の先染め技術は日本でも有数と考えている。サプライチェーンに対する社会的責任について、販売先・外部機関の要請で自社を対象に4件（3件は書類）の調査・監査を実施。GOTSなど国際認証は取りたいと考えており、現在は準備期間。企業価値を高めるためと、欧米向け拡販のため。対応や費用は課題である。「外国人労働者」は技能実習1号3名、2号2名を雇用している。監理団体は同社で作ったが、育成就労制度に移行後は体制変更を考えている。他の監理団体に費用を支払うのであれば、給料を上げた方が合理的である。技能実習生から残業の要望があり、無理にでもさせていたが、受注状況が芳しくなく、現在はほぼ残業ができない。最低賃金が上がり、少し、クッションになっているが、そのうちまたコンプレインがありそう。「特定技能制度」への移行は急いではないが

	前向きに考えている。
NO.93	J-3
令和 6 年度 報告	綿・麻・ポリエステル混紡の織物の染色を手掛け、原反から晒（さらし）、無地染め、プリント、仕上げ加工までを一貫して行える国内有数の染工場である。「基本契約書」について、販売先は 60%の締結率、未締結先は古くからの客先であるが 100%に向け交渉中である。仕入先は 15%の締結率、都度売買（仕入）が多いため。仕入先は染料、薬剤、燃料メーカーで染料・薬剤メーカーには締結する意識に欠ける。「発注書」について、販売先は取引全体では発注書が 90%、指示書 10%、下請法適用取引は発注書 100%、残材処理について不都合はない。仕入先は取引全体で 50%、染料・薬剤メーカーは未だに電話注文、下請法適用取引は発注書 100%、残材処理について不都合はない。「歩引き」について、販売先は 5%（中小生地問屋）、仕入先はない。「費用負担（利益提供）」については、販売先に対して、「短納期発注に対する追加コスト負担」と「検査基準不明確によるやり直し等の費用負担」があるがいずれも下請法適用取引ではない。「検査基準不明確によるやり直し等の費用負担」は染色後に織傷が判明し、生機製造工場に損失負担を求めても困難である、その理由は主に責任範囲の曖昧さ、織傷の特定の難しさ、検品体制の不備、契約条件の不明確さにある。染色前に織傷が確認できた場合は製造側の責任とされるが、染色後でなければ発見できない場合、判断が困難となる。これを防ぐため、契約で品質基準や検品のタイミングを明確化し、染色前検品の徹底や第三者機関による評価を活用することで、責任分担を明確にするよう改善策を検討している。仕入先に対してはない。「決済方法・決済手段」について、販売先は現金 45%、期日指定現金 30%、手形 5%、電子債権 20%、期日指定現金のサイトは 60 日以内 10%、120 日以内 90%、手形・電子債権のサイトは 60 日以内 60%、90 日以内 10%、120 日以内 30%、下請法適用販売先は現金 50%、期日指定現金 40%、電子債権 10%、期日指定現金のサイトは 60 日以内 100%、手形・電子債権のサイトは 60 日以内 100%。ここまでは問題ないが、問題は大手が子会社化を利用した下請法の適用を回避する可能性がある。このスキームにより、本来保護されるべき下請企業が不利な契約を強いられるリスクがあると考えられる。当局へ相談中。仕入先は現金 30%、手形 10%、電子債権 60%、手形・電子債権のサイトは 30 日以内 10%、60 日以内 5%、90 日以内 65%、120 日以内 20%、下請法適用仕入先は現金 100%。手形廃止の取組みは販売先、仕入先ともに 2026 年予定。「価格反映、合理的な価格決定の取組について」、発注側として、数少ない染料メーカーとの価格交渉を適切に行わなければ、染料メーカーの経営を圧迫し、最終的には品質や供給の安定に悪影響を及ぼす可能性があるため積極的にしている。価格はすべて受け入れた、長期的なパートナーシップ関係を重視し短期的なコスト削減ではなく、サプライチェーン全体の競争力向上を目的とした戦略的な協力を推進している。受注側として、相互理解の深化と取引関係の強化を目的として協議を実施。協議の際、販売先のニーズや課題を的確に把握し、適切な解決策を提供するようにしている。また、コミュニケーションの透明性を確保し、価格や納期、品質基準について合意を得ることを重要視する。信頼関係の構築により、長期的なビジネス関係を築くとともに、競争優位性を強調することで、差別化を図ることに力点を置く。特に原材料費とエネルギーの市場動向に基づいた価格転嫁の根拠を明確にし、販売先との情報共有を強化。さらにサプライチェーン全体の競争力を高めるための戦略的協力を依頼している。しかし、希望の半分程度の転嫁率となっている。「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況については、概ね理解しており、定期的な研修、会議を実施している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言済み。「CSR・サステナビリティの推進状況について」は、①社員の人権・労働環境に対する取組みは ・最低賃金法に沿った賃金アップ。 ・法令順守、改正への対応。②環境課題に対する取組みはボイラー更改等設備投資による CO2 排出量削減、省力化を順次実施。③社会・地域貢

	献に関する取組みは地方公共団体(福山市)のデニム回収⇒再利用のアップサイクルプロジェクトへ参画。福山市内企業による野球チームへの出資、部員の雇用。④DX など生産性向上の取組みは補助金を活用し設備投資による生産性向上を実施。⑤品質改善に関する取組みは上記④と同様。「サプライチェーンに対する企業の社会的責任について」は国際的に必要とされるような基本方針の作成→HP への掲載を準備中。「外国人労働者」について、1 年更新になるので賃金の高い会社への転職可能になることで中小企業は不利ではないだろうか。「繊維」という業界でひとくくりにされて、問題企業と一緒にされているように感じる。
NO.94	K-1
令和 6 年度 報告	「基本契約書」については古くからの取引をしている販売先も仕入先も慣行により契約書面を取り交わしておらず、書面が無いまま取引は継続している。最近の新規取引は契約書を締結している。「発注書」は販売先から買取の場合はすべて発行していただいている。仕入先に対してもすべて発行している。生地・副資材については用尺が確定してからの正式発注となる為、残材が発生する事は殆どない。表地等にキズなどの不良箇所が発生した場合は減産となる為、副資材等に残材が発生する事があるが、製品価格の中に含まれる為 受注側に不利益になる事はない。「歩引き」は販売先との取引で古くから続いている慣習が少しだけ(1%程度)残っているが、廃止の予定はない。仕入先とはない。販売先からの費用負担については、完全買い取り商品のサンプル費用があるが、ある程度数量があるので割り返すと僅かな負担である。センターフィーの費用負担はGMSの取引であり、倉庫に納品だが、そこからの店舗配送代(2~3%)を負担させられている。仕入先に対する費用負担としては 商社に対するサンプル費があり、請求のないところへの支払いは行っていない。保管料の費用負担として 販売先の納品の指示があるまで1~3 か月程度保管をしてもらうことがあり、閑散期生産の場合も含まれる。支払方法については販売先からは現金99%、電子債権1%、電子債権のサイトは60日以内80%、90日以内20%。仕入先への支払いは現金10%、手形5%、電子債権85%、手形・電子債権もサイトは90日以内25%、120日以内75%である。下請法適用取引では現金35%、手形15%、電子債権50%、手形・電子債権もサイトは90日以内100%であるが、60日以内もしくは現金化する予定。手形は2026年までに廃止の予定。価格反映については8割程度の仕入先と協議を行い、ある程度価格反映をした。見積書は必ずいただいているが、原材料費のアップはわかりやすいのに対して、エネルギーコストや労務費はわかりにくい。販売先とは価格を上げて頂く交渉で、エネルギーコスト・労務費のエビデンスが出しづらいため原材料費を中心に交渉をしている。発注側が一方的に拒否することはなく、ある程度反映できた。「下請法」や「下請振興基準」の改正等は概ね理解している。「自主行動計画」も概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。知的財産については基本契約書の中で取り交わしをしている。CSR については社員の労働環境への取組みとして働き方改革があり、有給休暇の取得促進、時差勤務制度、テレワークなどを運用。環境課題に対する取組みとしてはリサイクルプロジェクト「BRING」を通じて、着用しなくなった商品等の回収・再利用の推進をしている。商品生産のコントロールと消化促進、レンタルサービスの提供により、商品廃棄の縮減や適切なリユース・リサイクルに取り組んでいる。社会・地域貢献に関する取組みとしては高齢者施設訪問によるシニアへの支援、被災地への各種支援、地域福祉フォーラムなど各自治体活動への出展・参画などを通じて地域社会への貢献ならびに創業以来築き上げてきたフォーマル文化や服育を通じた衣類の大切さを社会へ広く伝えていくための活動に取り組んでいる。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について基本調達方針としては、サプライチェーンの各段階において、企業の社会的責任(人権・労働慣行・環境基準・倫理等)に基づいた「ものづくり」を重視する取引先との取引を進めている。今後当社としての「CSR 調達ガイドライン」を来年度中に作成し、各取引先にご理解を頂いた上で推進していく。販売先

<産地・他>

	からの要請により自社及び仕入先 6 社の調査・監査を行った。
NO.95	K-2
令和 6 年度 報告	専門店主力のアパレルメーカー。「基本契約書」について販売先とはすべて締結しており、仕入先ともすべて契約書を締結している。「発注書」について販売先からは受注書が「発注書」の形態となっており、すべて発行していただき、仕入先へもすべて発行している。国内縫製工場への発注は加工依頼の賃加工なので、資材は提供している。増減産にあわせて支給数を調整しているので基本残資材はない。付き合いが長い仕入先は 1 次の生産時に使用できるものを持っていてもらうことはある。「歩引き」「金利引き」は販売先である卸問屋に一部（5%程度）残っている。仕入先にはない。販売先に対する費用負担としてはチェーン店舗の OEM 生産時のサンプル費用を負担している。サンプルコストは原価参入している。仕入先に対して費用負担はない。決済方法については販売先からはほぼ期日指定現金 100%で、そのサイトはすべて 60 日以内。仕入先への支払は期日指定現金 35%、電子債権 65%、期日指定現金のサイトはすべて 60 日以内で電子債権のサイトが 60 日以内 10%、90 日以内 65%、120 日以内 25%である。長いサイトは生地コンバーター。下請法適用の取引では現金 100%の支払いとなっている。価格反映については、仕入先とはすべて協議をしておき、概ね価格反映している。縫製工場やプレス工場の提示した価格はほぼ言い値で受けており、数量が多い場合に交渉をしている。自社業績が厳しいのですべてを受けられない状況である。販売先とはすべて協議を行い、OEM の上代は先方との協議で決定する。昨年より上代価格が 10%程度上がっているが、都心店などでは競合で価格転嫁しづらい状況である。「下請法」、「下請振興基準」の改正等は概ね理解している。「自主行動計画」も概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は検討中である。知的財産の保護については取引において存在しないため書面での取り交わしを行っていない。CSR として社員の労働環境に対する取組みとして、有給休暇の完全取得、フレックスタイムの導入、正規、非正規の格差是正等を取組んでいる。サプライチェーンに対する企業の社会的責任についてある程度意識をしているが、調査・監査までは行っていない。コロナ前には国内工場の工場会を行ってコミュニケーションをとっていた。
NO.96	K-3
令和 6 年度 報告	「基本契約書」は会社のルールとして販売先も仕入先もすべて締結している。販売先としてかつては百貨店・GMS が中心であったが、破綻した際に契約書がないために苦労した経験がある。販売先はこの 10 年で様変わりをして、大手ディスカウントストア、衣料品チェーンストアや、ドラッグストア・コンビニの取扱いのベンダーを通しての取引などが増えた。仕入先は自社工場仕入と外注仕入がある。「発注書」は販売先からすべていただいております、仕入先にもすべて発行している。資材の残材処理の方法は 副資材は無償支給のため問題はなく、原料は工場が購入のため原料が残った場合は割り返して原価参入させるようにしている。「歩引き」は販売先に少し残っているが、仕入先とはない。販売先からの費用負担として協賛金、センターフィーがあるが、協賛金は販促のため、センターフィーは書面を取り交わしているので納得している。仕入先に対しての費用負担はない。決済方法については仕入先とは現金 17%、期日指定現金 4 %、電子債権 78%で期日指定現金のサイトは 120 日以内 100%、手形・電子債権のサイトは 60 日以内 100%である。下請法適用取引では現金 14%、電子債権 86%で電子債権サイトはすべて 60 日以内である。手形を 8 月から 60 日以内とし、9 月から電子債権にした。価格反映についてはすべての仕入先と協議をしておき、経営陣から直接指導があり、春夏と秋冬の年 2 回協議をしている。概ね価格反映している。以前より反映の割合は増えている。価格反映しなかった理由として 協議は行ったが、今回は値上げの交渉

	がなかったところもあった。販売先からの価格反映としては、ある程度しか反映できなかった。小売業の顧客である消費者が価格転嫁を許容できる経済環境になることを期待している。「下請法」や「下請振興基準」等の法令の改正については概ね理解している。今年度から月1回定期的にサステナブル関連のe-learningを行っており、その中に下請法の項目がある。「自主行動計画」も概ね理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。知的財産については契約書の中に記載されている。CSR・サステナビリティの推進状況について人権・労働環境に対する取組みとしては2024年1月に人権方針を策定し、従業員に周知するとともにHPに掲載。サステナビリティに関するe-learningによる従業員教育を行っている。環境課題に対する取組みとしては環境方針を2020年4月に策定。ガイドラインに沿ってモノづくりをしている。社会・地域貢献に対する取組みとしては緊急災害対応アライアンス「SEMA」を通じた被災地支援を行っている。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について『繊維産業における責任ある企業行動ガイドライン（日本繊維産業連盟）』に沿って取り組んでいる。大手の取引先に対して個別に口頭で説明し理解を求めている。当社独自の品質管理に伴う品質監査は当社でしか行えないので力を入れていきたいと考えている。一方、人権含むCSR監査も非常に重要であるが、各社が行った場合の受ける側の負担を考慮すると、認証制度があれば良いと考える。JASTIへの期待は高い。販売先から自社への調査・監査はこの1年で4件あり、自社の工場へ監査が2件あった、指摘事項は2週間以内に改善案を提出した。費用負担は自社である。
NO.97	K-4
令和6年度報告	「基本契約書」はすべての販売先と締結しており、仕入先ともシステム上締結しないと取引ができない仕組みとなっておりすべての仕入先と締結している。「発注書」は発注システムに基づき、全取引に関して発注書を発行している。副資材、生地等の残材処理の方法については予め副資材及び生地に関する取引先との間において、大まかな生産計画及び消化予定期限について合意をしている。その上で、最終的に各取引先において残材となったものについては、消化予定期限終了後に当社が買い取りを実施している。また、上記取組みについては、当社との間で書面にて取り決めている。仕入先に対しては「歩引き」はない。費用負担については仕入先の責めに帰すべき事由に基づく場合又は下請法適用外取引に限られるが、分割納入、検査基準不明確、サンプル費、センターフィーがある。サンプルはサンプル発注書を発行し仕入れているが、一部商社においてサンプルの無償提供を受けている場合や費用を量産品の価格に含めている場合がある。仕入先とのトラブルにおいて仕入先に帰責事由がある場合には、仕入先が物流費を負担して直接店舗納品ということがある。決済方法については仕入先への支払いは現金97%、期日指定現金2%、電子債権1%で、期日指定現金サイトは60日以内98%、90日以内1%、120日以内1%、電子債権サイトは90日以内100%である。下請法適用取引はすべて現金である。価格反映としてはすべての仕入先と協議している。仕入先からの見積書に基づいて協議を行い、概ね価格反映している。「下請法」セミナーは毎年行っており、「下請振興基準」の改正対応等も必要に応じて行っている。「自主行動計画」はあまり理解していない。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。知的財産に関しては締結済みの契約書上において定めている。CSRについては社員の人権・労働環境に対する取組みとして会社としての人権方針及び人的資本経営に関する方針を定めている。環境課題に関する取組みとしてはTCFD提言に基づく情報開示を行っている。社会・地域貢献に関する取組みとしては近隣の児童養護施設への衣料寄贈やチャリティーセールへの積極的な参加を実施。DXなど生産性向上の取組みとしては昨年度、PLMシステムの全面更改を実施。品質改善の取組みとしては仕入れる製品すべてに対して、生産前の段階で、素材、副資材の品質試験を義務付けし、当社の定める品質管理基準に適合したものについてのみ生産を行っている。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について、取引先ガイドラインを作成し、すべての取引

<産地・他>

	先と書面による確認書のサインバックを行っている。
NO.98	K-5
令和 6年度 報告	「基本契約書」は仕入先とは短期間で取引が終了する場合があるので、継続が見えた時点で取り交わしており7割程度の締結率。残りは覚書を交わし個別契約書にて対応している。「発注書」は仕入先とは原料買い、製品買い、賃加工もすべて発行している。一部サンプルを作成する際に指示書で対応することもある。附属は属工のため仮発注を行い、本発注は工場から行ってもらう。「歩引き」に関しては手形・電子債権を現金振込みへの変更時に発生する「金利歩引き」先が仕入先全体の1割程度残っているが、下請法適用取引先に関しては仕入先に対する「歩引き」は「金利歩引き」を含めていっさいない。廃止する方向で動いている。その他の仕入先に対する費用負担はない。決済方法としては現金60%、期日指定現金14%、手形4%、電子債権16%で、期日指定現金のサイトは60日以内28%、90日以内69%、120日以内3%である。手形・電子債権のサイトは30日以内3%、60日以内41%、90日以内45%、120日以内10%、121日以上1%である。下請法適用取引では現金82%、手形6%、電子債権12%で、手形・電子債権のサイトは30日以内8%、60日以内92%である。11月よりサイトを90日から60日に変更した。現金化への取組は業種別に段階的に取り組んでいく。手形はまず電子債権に変更できないかを依頼しているが、電子債権に変えたくないという仕入先があり、理由としてはかなり少人数の仕入先で対応ができないとのこと。2026年には手形がなくなることを説明しながら取り組んでいる。価格反映についてはすべての仕入先と必ず見積書をいただいて協議をしている。仕入先からの強い要望もあり、概ね反映したが、労務費、エネルギーコストはわかりにくい。「下請法」や「下請振興基準」等の法令の改正に関しては概ね理解している。「自主行動計画」はある程度理解している。「パートナーシップ構築宣言」は宣言している。知的財産については契約書に記載がある。CSRについては環境課題に関して大々的に取組みをしているわけではないが、商品の引取りキャンペーン、リメイクをして返す等、商品を長く着ていただくための取組みを行っている。原料をバイオーダーで作っているため、ものを作りすぎない仕組みとなっており、廃棄はほとんどない。サプライチェーンに対する企業の社会的責任について製造環境や人員背景などを含めて定期的にヒアリングするために縫製工場などを中心に、直接取引をしている工場や、テーブルメーカーの先の工場に訪問している。日本アパレル・ファッション産業協会のCSR工場監査基準を参考に、その中の重要項目を選んで、人員の移り変わり、後継者のこと、資金繰り等の重要項目を現場にて確認している。縫製工場では小規模の工場ほど技能実習生を雇用している。今後特定技能制度では同じ業種内で異動が可能になるということなので、賃金差で異動することが考えられ、同業者での競争となってしまうことを懸念している、という声を縫製工場より聞いている。
NO.99	K-6
令和 6年度 報告	「基本契約書」について販売先とはGMSや大手量販店と締結しており、50%程度の締結率。小売店や一部チェーン店とは締結していない。仕入先とは締結していない。「発注書」については販売先からは5割程度の発行。大手量販店はあるが、その発注書は当社が代行して書き込んだりしている。小売店は根本的にそのような書類を持っていないので、当社が相当の書類を準備してメモとして書き込み、それを

	発注書代わりとしている。小売店は電話等での発注も多いので、発注書がない状況。仕入先への「発注書」は7割で指示書が3割。一部、電話で発注して書類を残さない担当者がある。また、加工指示書はサンプルを渡してそれを基準とするために書類作りを苦手として省いてしまう担当者がある。「歩引き」は販売先の6割程度ある。多くは大手量産店。歩引き率は0.5～3%(純粋な歩引き)、それ以外にセンターフィー(3～5%)がある。仕入先へは4割程度残っている。販売先からも引かれるために、それをカバーするつもりで昔始めたと聞いている。順次、率を下げたり廃止したりして減らしている。販売先からの費用負担としては分割納入、サンプル費、協賛金・協力金、センターフィーがある。分割納入は追加分の納入に関してで運賃がまかなえないような小ロットの納品となっており、小口配送分の価格交渉ができない。センターフィーは細かい商品においては良い考えかもしれないが、基本的には、取引先がセンターに商品を集中することにより、各店での荷役作業等を減らすという自社の経費削減であるはず。それを仕入先にフィーとして取るのはおかしい話である。仕入先に対する費用負担に関してはサンプル費、手形の郵送代等がある。順次、取引適正化に向けて変更する努力をしている。決済方法については販売先からの支払いは現金65%、期日指定現金5%、手形17%、電子債権10%、ファクタリング3%で期日指定現金のサイトは60日以内100%、手形・電子債権のサイトは90日以内7%、120日以内93%である。仕入先への支払いは現金70%、手形10%、電子債権20%で、手形・電子債権のサイトは60日以内35%、90日以内65%である。下請法適用先はない。手形サイトは順次短くして、その後は現金支払いを考えている。2026年までには手形は廃止する。価格反映については申入れのあった仕入先と協議を行いある程度価格反映している。労務費やエネルギー価格は、基本的な価格に入っていると考えられる為に、価格アップは原材料費及び為替等の変動費分をアップすると考えている。多くの販売先は協議に応じていただき、為替動向や世間の環境から価格転嫁には結構対応してくれた。しかしながら、消費者が長年のデフレによる低単価に慣れてしまい、価格アップを拒み、特に必要不可欠でない物に対しての価格転嫁には厳しい見方がある。「下請振興基準」等の改正はあまり理解できていない。「自主行動計画」はあまり理解していない。「パートナーシップ構築宣言」は宣言していない。知的財産については取引において存在しないため、書面での取り交わしをしていない。CSRについては環境課題に対する取組みとしてメーカーと共同で布団の循環型の実証事件を行ったが、うまくいかなかった。サプライチェーンに対する企業の社会的責任についてはある程度意識をしているものの、具体的な取組みには至っていない。
NO.100	K-7
令和6年度報告	「基本契約書」は販売先とは取引先の形態に準じすべて契約をしており、消化仕入契約、建物賃貸借契約、売買取引基本契約等を締結している。仕入先とはODM取引が多く、取引基本契約書を締結している。「発注書」は仕入先とは個別契約書として、「発注書およびサンプル明示書兼仕様書」を製品ごとに作成。システム化しており、これがないと製品ができない。「歩引き」は販売先も仕入先もない。販売先に対する費用負担としては、協賛金があるが、ポップアップ催事や衣料品回収キャンペーンなどの前向きな取組みのため納得している。仕入先に対しての費用負担はない。決済方法については販売先から支払いはすべて現金で、仕入先への支払いも基本は現金である。1社のみ電子債権でサイトは60日以内である。価格反映についてはすべての仕入先と協議しており概ね反映している。すべて見積書に基づく交渉を行っている。原材料費が上がっていることはわかるが、労務費、エネルギーコストなどの詳細は不明である。「下

<産地・他>

	請法」や「下請振興基準」等の法令の改正はグループとして e-learning を行っている所以概ね理解をしている。「自主行動計画」はある程度理解している。「パートナーシップ構築宣言」は検討中である。知的財産については契約書の中に記載済みである。CSR として社員の人権・労働環境に対する取組みとしては CSR 憲章、行動憲章を策定しており、人権デューデリジェンスのセミナーを行うなど、社員への周知もおこなっている。環境課題に対する取組みとしては受注生産への取り組み、リユース(エコミット)等の商品回収キャンペーン等への取り組み等。また、環境配慮設計ガイドラインを幹部に共有し、検討を進めている。社会・地域貢献に関しての取組としてはピンクリボン活動への参画、産学連携として大学との職場体験等の実施をしている。サプライチェーンに対する企業の社会的責任については 2022 年 7 月に CSR 調達ガイドラインを策定し、仕入先に説明会を行い、同意書を提出いただいた。昨年には日本アパレル・ファッション産業協会の CSR 監査項目を参考に、自社で CSR 監査調査票を作成し、仕入先メーカー、工場に向けて自主監査を実施(54 社)。本年も引き続き自主監査を実施する。
--	---