

新規取引先の与信管理

Q. 新規取引先の与信管理は、どのようにすればよいのか？

要旨 与信管理は、貸倒れなどのリスクから会社を守るために必要な管理です。与信管理を行わず貸倒れが発生した場合、企業経営に大きな影響をおよぼし、企業の存続にかかわることにもなりかねません。一般的には最初から大きな金額ではなく、信頼の積み重ねで大きくしていくことが重要です。

解説

1. 新規取引与信プロセス

与信管理プロセスは大まかに、①情報収集・分析、②信用力評価、③与信限度額設定、④条件交渉・契約、⑤債権管理、⑥取引先情報収集、⑦定期見直し、⑧リスク管理、の流れになります。このうち①～④が与信承認プロセス、⑤～⑧が与信事後管理プロセスになります。

与信承認プロセスでは、取引先の情報を収集して様々な角度から調査分析を行い、取引先の信用を判断した上で取引の可否を決めます。特に初めての取引先の与信限度額は慎重に行うことが重要です。営業担当者は引き合いに対しては前のめりになりがちです。相手の業況はもちろん、取引先として信頼できるかが重要です。

2. 交渉、契約について

自社の取引先構成を把握しておくことも有効です。同業者との比較をして与信額を設定したり、利益率を考慮するといったことに活用できます。規模、取引内容など基準を設定することでトラブルの回避につながります。

取引条件が決定したら、契約書の作成、その文言、特別条項のつけ方などはプロである弁護士に相談するのがよいでしょう。

取引先が大企業の場合、中小企業では独自の契約書を持っていることは少ないので、大企業側の定型書式で締結することが多いようです。顧問弁護士に依頼し、自社の取引形態に合わせた標準的な契約書をあらかじめ用意しておくとうり利用しやすくなります。

3. 相手を知る

中にはパクリ屋など悪意を持つ人たちもいます。パクリ屋の特徴として以下のものが挙げられます。①社名をよく変更する、②所在地を転々とする、③代表者は借りものが多く、黒幕は営業部長などが多いこと、④取引先は有名企業の名前を使っていること、⑤金融機関取引は預金のみ、⑥取引は少額の現金取引から始まる、⑦次々に金額が膨らみ最後は連絡が取れなくなるか倒産して代金回収ができなくなる。

相手を知ること貸倒れ、詐欺などのリスクを回避することにつながります。まず信用調査会社の調査書を入手することが有効です。

新規取引先の与信手順 ～社内手続の例～

＜ご提案のポイント＞

- ・初めての取引先については事前調査だけでなく開始後も注視します。
- ・自社で行う信用調査と外部の信用調査書の読み方を確認します。
- ・与信限度額は最初は小さく、徐々に広げていきます。

1. 初めての取引先で注意すること

初めての取引先は事前に調査はするものの、取引ぶりなどは分かりません。細かいクレームによる値引き要求や、条件を付けてきたりなどクセを持った取引先もあります。取引を重ねる中で把握し、言うべきことは言うことが必要です。

また、協力会社を利用している場合、下請先・委託先で事故が起きた時にはすべての責任が自社にかかってきます。協力会社との取引については管理方法を決めて管理をします。かかわりの度合いによって、設備状況や財務内容の把握などを怠らないことが重要です。

2. 信用調査の方法

一般的な調査の例として以下の方法があります。①信用調査会社の信用調査書を入手する、②担当者だけでなく上司など第三者と同行訪問を行い客観的な視点を入れる、③取引金融機関に照会してみる（守秘義務があるので期待は薄いですが）、④商業登記簿で確認する、⑤不動産登記簿を確認する。

最近はホームページを通じての問い合わせも増えていますが、可能な限り企業を訪問し、実態を把握することが重要です。新聞、雑誌など、取引先業界の一般的な情報収集、新規候補先の取引先やエンドユーザーの状況など、ヒアリングで入手した情報の裏付け調査を可能な限り行います。業界でつながりがあれば同業者からのうわさ話なども貴重な情報になります。複数の情報をかけ合わせて判断することが大切です。

3. 与信限度額を設定する

初めから大きな金額の取引で始める企業は少ないと思いますが、時々大きな金額の引き合いが来ることがあります。自社の体力を考え慎重な検討が必要です。相手が自社の何に対して大きな引き合いを出してきたかを冷静に判断します。

初めての取引先に対しての与信限度額設定の基準を明確にします。例として、①信用調査で評点、格付が一定（社内設定）以上あるか、②契約書で取引条件を確認し、引き渡し、支払い条件は業界標準と同じか、などが挙げられます。

小さな取引から始めて、徐々に拡大していくことが一般的です。