

与信限度額を超えて取引したい

Q. 与信限度額を超えて取引したいときは、どうすればよいのか？

要旨 取引先が与信枠の増額を提案してきたときはその理由が重要です。販売数量が変わらず価格が上昇しているのか、競合他社のシェアを奪う場合はなぜ他社は減らしたのかなど、取引量増加の理由を納得できるまで調べたうえで限度額増額手続きに入ります。

解説

1. 取引増加原因の把握

これまで営業してもそれほど取引ができなかったのに、急に引き合いが増え取引量が増加する場合があります。この場合考えられるのは、競合他社が何らかの理由で取引量を減らしたため自社に引き合いが増えたのではないかとということです。他社は取引先の業況悪化を察知して手を引いたため自社に引き合いが来たのではないかと疑ってみることも必要です。また、他の取引先が悪い噂を耳にして手を引いたかもしれません。

自社の営業の成果、自社の商品が認められたということであれば積極的に検討します。取引額の拡大は業績の拡大にもつながりますが、依存度が高まると連鎖倒産のリスクも高まります。そのためにも理由を納得するまで調べたうえで与信限度の増額に取り掛かなければなりません。

2. 情報収集の方法

与信増額をしても元も子もありません。このような直前の取引先の変化は、信用調査機関の調査では出てこないことが多いです。そのため、自社で情報収集する以外にはありません。上層部や審査も巻き込んで調べることが大切です。訪問時の主なチェック

ポイントは以下のものが挙げられます。①経営者の健康状態、②経営者が不在がちでないか、③社員の様子、④分不相応なことを計画していないか、⑤工場の状態によくない変化はないか、⑥工場の在庫は多くないか、⑦不良品や返品はどうか。これらをチェックリスト化して社内で共有します。

3. 与信限度額増額の手続き

与信限度増額申請は、営業担当が起案し、上司、経理財務担当など客観的意見を加えて重要度が高い場合は経営者（陣）が判断します。現在の取引状況と増加後の予測、考えられるリスクなど総合的に判断します。資料として、増加額、増加後の総与信額、増加理由とその根拠資料、過去の取引実績と今後の見込み、取引先での自社のシェアを予測した書類などを添付します。

与信限度額を増額する場合の基準 ～妥当性の判断～

＜ご提案のポイント＞

- ・与信限度を増額するときは、なぜ増額するのか増加の理由を明確にします。
- ・取引先の業況、他社が減らした理由、設備投資の状況はどうかを調査します。
- ・自社の取引比率がどうなるか、依存度はどうかを把握します。

1. なぜ増額が必要なのか

他社が取引を減少させた分を自社が売り込む場合は注意が必要です。まず、なぜ他社が取引を減らすのかを調べます。場合によっては自社も与信限度縮小を検討することが必要です。営業担当は売り込みのチャンスと考えますが審査する側は慎重な検討が必要です。チェックリストを使ったり、客観的な視点で取引先を観察することも重要です。

取引先が設備投資を行ったため与信限度額増額を申し出る場合も慎重に検討します。設備投資額と増産する商品の販売先があるか、季節商品の場合はどのように考えているかを取引先から情報を入手する必要があります。そのうえで債権保全をどうするかを検討します。

2. 取引先にとっての自社のシェアがどう変わるのか

与信の増額で注意が必要なのは、自社の取引シェアの増加です。取引先とのつながりが強化され有利になるとも考えられますが、リスクも増大します。金額と同時に取引比率でのチェックも必要です。

取引比率は、「与信限度額／取引先の仕入債務」で算出され、取引先の支払先のうち自社の与信額がどれだけの割合を占めるかを表したものです。一般的には以下の基準があります。① 5%以下なら取引先に異変を感じた時にいつでも取引中止可能な与信額、② 10%以下なら努力すれば取引中止可能な与信額、③ 20%を超えると取引中止は難しいので異変を感じたら事情を調べたうえで保全を図る気持ちが必要、④ 30%を超えると丸抱えに近い状態であり取引先に何か起こっても取引をやめられない、と考えられます。そのため、保全措置はもちろん、月次決算、税務申告書の徴求、経営計画なども取引先の状況をすべて把握する必要のある与信額になります。

3. 営業へのバックアップ

営業努力で信頼を得て取引が増加するような場合、財務内容、経営上の疑問が解消されていれば与信の増額は異論のないことでしょう。取引先の業況が拡大している場合、それが業界の伸び方と比較しても異常な状態でなければ与信限度額の増加は必要になります。業況の拡大している企業に対しては他社も積極的に売り込みを図ってきます。経営者は必要に応じて迅速に対応し、営業担当者へ適切な指示を行うことが大切です。