

# 情報更新時のポイントを押さえよう

ここでは、取引先概要表の情報を、どのように更新すればよいかについて解説します。

## 取

引先は、常に同じ姿のままであることは決してなく、少しずつ姿を変えていきます。そのため、取引先の実態の変化に応じて、取引先概要表を更新していかなければなりません。

取引先の状態や周辺の状況等が変わっているにもかかわらず、取引先概要表が旧来のままでは、正しい与信判断の射た営業活動はできないのです。

ここでは、特に更新が望まれる重要な項目について説明します。重要な項目とは、次の5つです。

1. 事業内容
2. 役員・株主構成
3. 販売先・仕入先
4. 資産情報
5. 金融機関取引状況

### 1. 事業内容

取引先の事業内容が、1日にして劇的に変わることはさすがにありません。しかし、市場など外部環境の変化に応じて事業内容の幅を広げたり、新規事業を開始したり、あるいは逆に事業を集約した

りすることは決して珍しくありません。

取引先のことを知るうえで、「何をやっているのか」がスタートとなります。主要業務はもちろん、関連業務についてもきちんと定款等で確認し、事業内容に変更があった場合は、その情報を取引先概要表に追加・更新しておきましょう。

また、複数の事業を行っている場合には、売上全体に占めるそれぞれの割合（構成比）を記載します。例えば決算時などにヒアリングを行い、最新の構成比に修正しておくとういでしょう。

### 2. 役員・株主構成

従業員が何千人もいるような大企業でも基本的には同じですが、少数で運営されている中小企業においては、特に「ヒト」の裁量等が業績を大きく左右する傾向にあります。そして、その「ヒト」の中核を占める役員や株主は、企業の行く末に大きな影響を与えるといっても過言ではありません。

そもそも中小企業においては、役員や株主が頻繁に変わることはあまりありません。逆の言い方をすると、中小企業において役員や株主が変わるということは、大きな変化が起こっている証拠、あるいは起こる兆候です。

決算時はもちろんのこと、定期的な取引先との面談の中で役員や株主の変化等の話題が出てきた場合には、もれなく聴取し、取引先概要表の情報を更新しておくことが大切です。事業承継など、取引先にとって大きな経営課題に対して、効果的なアドバイスができるチャンスがあるかもしれません。

なお、役員や株主が頻繁に変わるような場合には、会社に乗っ取られている、または会社内部で抗争が起きているといった、異常事態が発生していることが考えられます。入れ替わりが頻繁であれば、特に注意が必要です。

### 3. 販売先・仕入先

販売先や仕入先は、頻繁ではないにしても、いつ変わってもおか

しくありません。変わったときには、取引先の資金繰り状況に変化をもたらすことがあります。

例えば、それまでの販売先が「月末締め・翌月末の代金回収」という条件であるのに対して、新たな販売先が「月末締め・翌々月末の代金回収」であれば、取引先の資金負担が1ヵ月延長することになります。

販売先や仕入先が新たに変わった場合には、単にその社名等を聴取するだけではなく、代金の回収条件や支払条件も併せて確認してください。そして、その情報を取引先概要表に追加し、更新しておきましょう。



そうすれば、支店長や審査部などが販売先や仕入先の欄を見て、取引先の資金繰りを類推できるようになります。

また、販売先や仕入先の情報は、与信管理にも利用できます。例えば、取引先概要表に掲載されている回収・支払条件と、決算書から算出される売上債権回転期間や仕入債務回転期間との整合性です。これが見出せない場合には、もしかしたら決算書が粉飾されているのかもしれない。

### 4. 資産情報

取引先や連帯保証人の資産情報は、いざというときの保全や資金の調達余力を推測するうえで、重要な項目です。

中小企業の与信判断にあたっては、業績の良し悪しも大切ですが、資金繰りが続くかどうかが大きな判断基準となります。資金繰りが続くかどうかは、業績に加えて、あとどれだけ資金を調達できる可能性があるのかという視点から測ります。

その可能性を検証するうえで大切なのが、資産の担保余力です。

取引先が不動産を保有しており、以前調査したときには担保設定がなく、余力があると認識していたところ、その後他の金融機関による担保設定が行われ、あると考えていた担保余力が実はなくなっているといったケースがあります。

取引先に他の不動産等の資産がなく、連帯保証人の資産にも担保余力が認められない場合には、その取引先の資金調達余力に大きな懸念を抱かざるを得ません。

支店の決裁権限者である支店長や審査部などは、取引先概要表の資産情報を見て、取引先の担保余力を判断しています。したがって、資産情報の項目は与信判断に大きな影響を与えることになりま

### 5. 金融機関取引状況

他の金融機関との取引状況は、営業推進や与信判断において大切な項目です。

私たちが取引先に色々な提案を行っているのと同様に、他の金融機関も提案活動を行っています。

他の取引金融機関との取引情報、つまり融資残高や預金残高を定期的に聴取しておくことは、相手の動きを知るうえで欠かせない取組みです。

取引先から他の金融機関との取引状況を聴取した場合には、それを忘れずに取引先概要表へ反映しておきましょう。

特に与信判断をするときには、他の金融機関の動きは欠かせない材料となります。積極的に融資を増やしているのか、あるいは逆に融資を減らして回収に力を入れているのかといった情報は、与信判断において不可欠です。支店長や審査部なども必ず気にしています。

情報が古いままだと、適切な与信判断を行ううえで支障が生じてしまいます。特に新規の融資を検討する際には、必ず最新の金融機関取引状況を確認して、その情報に基づいて取引先概要表を更新しておきましょう。