

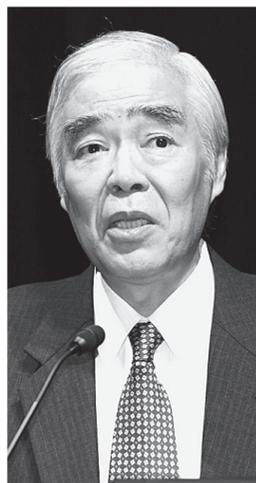
# 企業価値向上に



「日経テレコン」は、新聞社や出版社など多数のメディアや調査会社から提供された情報をデータベース化し、横断的に検索・参照ができるようにした有料・会員制オンラインサービスだ。450を超えるメディアの記事や国内外の企業情報、人事・人物情報など、ビジネスに役立つ様々な情報が利用できる。現在、1万社以上で導入されており、東証1部上場企業では7割に及ぶ。

日経テレコンを活用すれば、営業担当者自身が簡単に顧客情報を収集できる。それにより営業活動のスピードアップや社内での与信管理への意識向上が図られ、審査担当者に集中していた業務負荷の軽減にもつながる。

与信管理に役立つ日経テレコンのコンテンツや機能は、①評価・リスク格付けなどの企業評価②詳細な企業情報③新聞雑誌の記事検索④最新記事のクリッピング——など多岐にわたる。バラエティー豊かな情報を1つのプラットフォーム上で利用できるのが日経テレコンの強みだ。



## 4つのステップで リスク管理

「日経テレコン」は、新聞社や出版社など多数のメディアや調査会社から提供された情報をデータベース化し、横断的に検索・参照ができるようにした有料・会員制オンラインサービスだ。450を超えるメディアの記事や国内外の企業情報、人事・人物情報など、ビジネスに役立つ様々な情報が利用できる。現在、1万社以上で導入されており、東証1部上場企業では7割に及ぶ。

日経テレコンを活用すれば、営業担当者自身が簡単に顧客情報を収集できる。それにより営業活動のスピードアップや社内での与信管理への意識向上が図られ、審査担当者に集中していた業務負荷の軽減にもつながる。

与信管理に役立つ日経テレコンのコンテンツや機能は、①評価・リスク格付けなどの企業評価②詳細な企業情報③新聞雑誌の記事検索④最新記事のクリッピング——など多岐にわたる。バラエティー豊かな情報を1つのプラットフォーム上で利用できるのが日経テレコンの強みだ。

「日経テレコン」は、新聞社や出版社など多数のメディアや調査会社から提供された情報をデータベース化し、横断的に検索・参照ができるようにした有料・会員制オンラインサービスだ。450を超えるメディアの記事や国内外の企業情報、人事・人物情報など、ビジネスに役立つ様々な情報が利用できる。現在、1万社以上で導入されており、東証1部上場企業では7割に及ぶ。

日経テレコンを活用すれば、営業担当者自身が簡単に顧客情報を収集できる。それにより営業活動のスピードアップや社内での与信管理への意識向上が図られ、審査担当者に集中していた業務負荷の軽減にもつながる。

与信管理に役立つ日経テレコンのコンテンツや機能は、①評価・リスク格付けなどの企業評価②詳細な企業情報③新聞雑誌の記事検索④最新記事のクリッピング——など多岐にわたる。バラエティー豊かな情報を1つのプラットフォーム上で利用できるのが日経テレコンの強みだ。

## 日経テレコンを活用した与信管理

「日経テレコン」は、新聞社や出版社など多数のメディアや調査会社から提供された情報をデータベース化し、横断的に検索・参照ができるようにした有料・会員制オンラインサービスだ。450を超えるメディアの記事や国内外の企業情報、人事・人物情報など、ビジネスに役立つ様々な情報が利用できる。現在、1万社以上で導入されており、東証1部上場企業では7割に及ぶ。

日経テレコンを活用すれば、営業担当者自身が簡単に顧客情報を収集できる。それにより営業活動のスピードアップや社内での与信管理への意識向上が図られ、審査担当者に集中していた業務負荷の軽減にもつながる。

与信管理に役立つ日経テレコンのコンテンツや機能は、①評価・リスク格付けなどの企業評価②詳細な企業情報③新聞雑誌の記事検索④最新記事のクリッピング——など多岐にわたる。バラエティー豊かな情報を1つのプラットフォーム上で利用できるのが日経テレコンの強みだ。

## 効率的な情報収集を支援

企業評価では、7つの調査会社による評価や格付けから必要なものだけを利用できる。複数の情報源、多彩な評価モデル、豊富な企業収録数の特長だ。

詳細な企業情報は重点取引先の企業分析などに役立つ。3月にコンテンツを大幅リニューアルした「日経会社プロフィール」は、独自の調査・収集により日経テレコンだけで提供している企業情報だ。他にも、3つの財務情報や海外企業の企業情報・信用調査レポートなどがある。

記事検索では、450以上のメディアの記事データベースを検索して取引先の信頼性などを確認できる。企業情報と併用することで、企業の最新情報を新聞記事で補足できるなどメリットがある。

さらに、最新ニュースを自動的に抽出するクリッピングは、取引先の動向チェックに有効だ。取引先名を登録しておくだけで最新記事をメール配信する機能もあり、重点取引先のモニタリングなどを効率的に行える。

「日経テレコン」は、新聞社や出版社など多数のメディアや調査会社から提供された情報をデータベース化し、横断的に検索・参照ができるようにした有料・会員制オンラインサービスだ。450を超えるメディアの記事や国内外の企業情報、人事・人物情報など、ビジネスに役立つ様々な情報が利用できる。現在、1万社以上で導入されており、東証1部上場企業では7割に及ぶ。

日経テレコンを活用すれば、営業担当者自身が簡単に顧客情報を収集できる。それにより営業活動のスピードアップや社内での与信管理への意識向上が図られ、審査担当者に集中していた業務負荷の軽減にもつながる。

与信管理に役立つ日経テレコンのコンテンツや機能は、①評価・リスク格付けなどの企業評価②詳細な企業情報③新聞雑誌の記事検索④最新記事のクリッピング——など多岐にわたる。バラエティー豊かな情報を1つのプラットフォーム上で利用できるのが日経テレコンの強みだ。

## 大阪、福岡、名古屋でも開催

企業の倒産動向が注目を集める中、与信管理に対する関心は全国規模で高くなっている。日経産業新聞フォーラム2012「戦略的経営のための与信管理」は、11月5日の東京会場のほかに、9日に大阪、16日に福岡、22日に名古屋の3会場でもそれぞれ開催された。各会場とも多くの聴講者が参加し、講演やセッションなどに対して熱心に耳を傾けた。



### セッション3

サンガード・ジャパン  
バイスプレジデント、トレジャー・ソリューション 柳 洋二郎氏



### 売掛金管理のベストプラクティスと信用リスク管理 「グローバル」でどのように取り組むべきか

現状の売掛金管理にはいくつもの課題がある。まずはマニュアルによる手作業の管理だ。これは高コストにつながり、業務が属人化する原因にもなる。期日の直前もしくはそれが過ぎてから調査を始めるため、どこまで

## ワークフローの自動化が有効

度が高められるのか。結論から言うと、顧客の信用リスクと個別の事情を加味して、売掛金管理のワークフローを自動化することである。その結果、フリーキャッシュフローの増加と、貸し倒れや回収コストの削減が期待できるほか、自動化してチェックポイントをきちんと入れていくことで、内部統制への対応も可能となる。

売掛金の回収は、顧客からの支払いがあることが前提となる。個々の顧客の支払いプロセスに依存しているのに、自社の都合で業務フローを組んでしま

### 特別講演

千葉商科大学大学院 客員教授、博士 末松 義章氏

### 与信管理のポイント「事故は人災」

リスクマネジメントとは、内部統制としての狭義のリスクマネジメントと、危機管理としてのクライシスマネジメントを含む概念である。与信管理は、対象を取引先に限定した信用リスクマネジメントであり、そのプロセスは4つのステップに分けられる。

最初は与信判断。決算書を使った定量分析と、決算書以外の情報を使った定性分析によって格付けを行う。信用調査会社の

データによれば、定性分析による倒産予測の的中率は70%強。定量分析の場合は約50%。両方を合わせて分析すると的中率は85%まで高まる。

与信判断をクリアしてはじめて契約を締結し、取引を開始される。営業が独走して、取引を先に始めてしまつのは非常に危険だ。後追いで与信判断をしたり、契約締結が後回しになることがないように、この順番をきちんと守る癖をつけなければならない。

取引が開始されると非常時の確認業務に移行。回収・支払いチェック、債権・債務残高の把握、取引先の業績把握、定性情報把握を定期的に行う。ここま

でが狭義のリスクマネジメントで、取引先に異常が発生した場合は、担保取得、債権回収といった危機管理対応業務となる。こうした与信管理をしっかりと実施していけば、貸し倒れなどの事故は減るが、ゼロにはならない。与信管理や内部監査に長年携わってきた経験から言うと、事故は人災の側面が大きい。相手先企業ばかりを見るのではなく、社内にも目を向ける必要がある。

3つ。1つ目は危険なタイプの

営業マンの中には、お金を回収するのは財務だと勘違いしている人もいるが、現金を回収するまでが営業の責任だと心得なければならない。もう一つは、ポレオンが言った「悪い情報はすぐに報告せよ、良い情報はいつまでか」といふ言葉を肝に銘じておく必要がある。悪い情報を後回しにしたがり隠蔽したりすると、どんな事態も悪化する。

審査マンにとって一番重要なのは、勇気を持って真実を語ることである。「あの会社は粉飾を行っていて現在債務超過なので、すぐに取引をやめるか担保を取るべきだ」と営業に伝えるには勇気がいる。社内で孤立することを恐る。審査マンのしごとを外さないようにくれぐれもお願ひしたい。

経営者は、直言・諫言（かんげん）する者を身辺に置くべきである。米国の海軍では、内規で「艦長が決めたことに副艦長は必ず反対しなさい」と決められている。誰にでも判断ミスがある。だから激論を戦わせた上で、最終的に決断しろということだ。法律上、企業としての役割を担うのは取締役会であり監査役だが、社長に逆らうのは難しい。だからこそ、経営者には高潔さが求められるのである。

また、経営者は悪い情報を聞く耳を持たなければならない。部下は勇気を持って真実を語り、経営者は度量を持ってそれを聞く。この組み合わせがないとリスクマネジメントは成立しない。

内部統制のバイブルともいえるトレッドウェイ委員会支援組織委員会（COSO）のレポートには「その会社の内部統制、すなわちリスクマネジメントのレベルは、その会社の経営者の誠実性並びに高潔さのレベルを超えることはない」と書かれて