

新規 既存

取引先情報の活用術

流通の確認は「基本中の基本」

電話帳で会社存在もチェック

前回までは、営業戦略や総務部門などに提出

上の重要なフアクターとして信用調査会社に

今回は、自社で行う取引先調査を依頼します。取引先調査を依頼します。取引先調査を依頼します。

新規取引の場合、時間的余裕がない場合がある。情報が不足しがちです。

ここで新規取引を始める上で必ずチェックしなければならない重要な点を挙げておきます。

既存取引の場合ですが、長年の取引企業だからといって、得意先管理の面で安心してよいとは限りません。企業の寿命

が近づいている、と注意する。自社格付けを行って

損益計算書に現れる売上や利益以外に、バランスシートの資産状況や借

入状況などの変化、自己資本の充実などを数年にわたるデータから、経済的な課題や伸びを見ることができるといいます。

また、こちらの取引姿勢をアピールし、現場からマーケティング情報を得るために、事務所だけでなく倉庫や在庫の保管場所もきちんと見せてもらいたいものです。

現在の調査は、数年の傾向を分析することは得意先を知る上で重要なことです。

さらに、自社の戦略上拡大すべき方向性も探ることができるといいます。例えば、自社の製品Aを取引先で、他社が製品Bを納品しているとしたら、A製品とB製品を組み合わせたものを、自社で提供すれば取引先は喜ぶという考え方もあります。

表1 与信申請書の例

得意先与信申請書		年月日	
下記取引につき与信の申請を行います。		所属名	申請者
(新規・定期・増枠・減枠)			
得意先名	得意先コード	取引銀行	
住所		主たる仕入先	
代表者名		主たる販売先	
業種	設立年月日	従業員数	年商
資本金			
経営方針			
経営資源			
マーケット			
最近6ヶ月間の取引実績	月	日	合計
売上高			
売掛残高			
手形残			
債権残高			
取引商品名	本件契約高	支払条件	手形サイト
格付	動向	特別条件	希望限度額
申請理由		その他特記事項	担保

調査によって明らかに

新規取引、既存取引の

競争先を調査すること

さらに、自社の戦略上

このように、得意先情

既存取引の場合ですが、長年の取引企業だからといって、得意先管理の面で安心してよいとは限りません。企業の寿命

調査によって明らかに

新規取引、既存取引の

競争先を調査すること

さらに、自社の戦略上

このように、得意先情

売上だけでなく売掛債権で判断

既存取引の場合ですが、長年の取引企業だからといって、得意先管理の面で安心してよいとは限りません。企業の寿命

調査によって明らかに

新規取引、既存取引の

競争先を調査すること

さらに、自社の戦略上

このように、得意先情

既存取引の場合ですが、長年の取引企業だからといって、得意先管理の面で安心してよいとは限りません。企業の寿命

調査によって明らかに

新規取引、既存取引の

競争先を調査すること

さらに、自社の戦略上

このように、得意先情



あさの まこと (株)フォーサイトコンサル
マーケティング代表取締役社長
1963年生まれ。丸井商品本部からブルデンシャル生命を経て経営コンサルタントとして独立。リスクマネジメントを中心に大手企業、中小企業、医療機関、福祉施設、行政などを対象にコンサルティング活動を行っている。
主な著書「得意先管理・与信管理の実務」(日本実業出版社)。リスクマネジメント協会理事。

