

# 利益につながる日経テレコン21

## 与信に欠かせない企業情報が充実 危ない会社を見極め 倒産・貸倒リスクを回避する

第2回  
与信管理

ようやく不況の最悪期を脱したとはいえ、取引先の経営を客観的に分析し、自社のリスクを回避する「与信管理」の考え方が経営にとって欠かせぬ重要ポイントであることに変わりはない。それを迅速、低コストでサポートしてくれるのが「日経テレコン21」だ。今回は、中小企業の事業活動に欠かせない「与信管理」にスポットを当てた。

自社の倒産リスクや貸倒リスクを回避するには、重要な取引先、新規見込み客の経営状況をウォッチして、売掛金を適切に管理し、万一のときに迅速な対応がとれるよう備えておく必要がある。新規取引先に限らず、長年取引している会社も経営状態は日々変化する。まずは、情報を収集することから始めることが重要だ。

そのためには新聞記事情報が欠かせない。新聞記事は噂のような曖昧なものではなく、情報の信頼性が極めて高いからだ。そこで活用したいのが「日経テレコン21」である。「日経テレコン21」の一番の魅力は、キーワードを入力するだけの簡単操作で記事を検索できるという点だろう。その膨大な情報の中から、必要な記事だけを抽出できるのだから、こんな便利なツールを日々のビジネスに生かさない手はない。「コスト

**サンプル自動車工業 (株)**  
リスクモンスター企業信用格付

商号	サンプル自動車工業 (株)	企業番号	0000000000
所在地	東京都千代田区本町1-1-1		
代表者	日経 太郎	電話番号	00-0000-0000
設立	1957年08月	資本金	10,000,000千円

「日経会社プロフィール」(下)  
「リスクモンスター企業リスク格付」(右)

「(株)日本経済新聞デジタルメディア」  
日経会社プロフィール

会社種別 その他非上場  
日経会社コード N00000  
英文化名称 Nikkei Digital Media, Inc.  
決算月 12月  
本社所在地 〒100-0000 東京都千代田区本町1-3-7  
電話番号 03-6250-1800  
設立年月日 平成19年1月1日

【事業内容】 2009年12月決算  
日経テレコン21・NEEDSなど電子メディアサービスの運営と日経平均株価の算出等

【沿革】 2009年12月決算  
平成19年1月(株)日本経済新聞社の会社分割により電子メディア局事業を(株)日本経済新聞デジタルメディア事業分

RM格付の分布

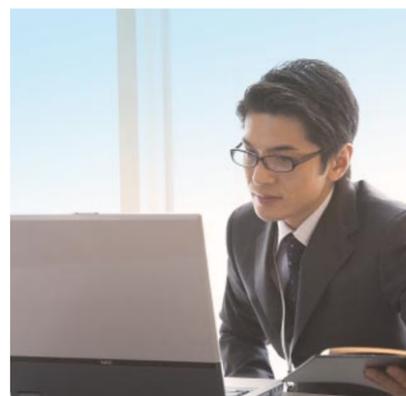
格付	割合
A	1.9%
B	3.6%
C	7.2%
D	15.3%
E	19.4%
F	52.9%

輸送用機械器具製造業 31.9%

異なるリスクモデルで判定された企業の信用評価をチェックすることで、取引先の状況のより深い把握が可能になる。とくに大企業では、新規取引先の審査にあたって、こうした企業情報を書類に添付し、意思決定の迅速化、手間とコストの節減を図っているところも多い。

登記簿謄本や決算書を取得し分析を行うには、手間とスキルが必要である。調査会社による新規調査を依頼した場合、三万円程度のコストがかかるといわれている。しかし、「日経テレコン21」の企業検索メニューを

負担が大きいのでは」という不安も杞憂だ。「日経テレコン21TKCサービ」(「FX2」のオプションサービス)を利用すれば、「日経速報ニュース」「日本経済新聞、日経産業新聞、日経MJ記事検索(直近五年分)」「日経会社プロフィール」「戦略経営者」というコンテンツが、わずか三〇〇〇円(税抜き)の月額基本料金で無制限に閲覧できる(それ以外のコンテンツは従量課金)。ちなみに、通常版「日経テレコン21」の月額基本料金は八〇〇〇円(税抜き)。



「TKCサービス」では、ビジネス情報の定番といわれる日本経済新聞に加え、製造業やIT、海外情報に詳しい日経産業新聞、流通・サービス業に通じた日経MJの記事が検索可能だが、さらに従量課金で地方紙や専門紙、業界紙の記事を閲覧することもできる。会社名や経営者の氏名で検索してもヒットする記事がな

利用すれば、たとえば帝国データバンク(一六〇〇円)とリスクモンスター(八〇〇円)の組み合わせで企業情報を入手しても二四〇〇円。つまり十分の一以下のコストで信用評価情報を得ることができるのである。その意味でも、高度な審査機能を持たない中小企業は「日経テレコン21」で得られた企業情報を与信判断に生かすことがベストである。その際、「複数の企業情報を取得して評価を比較する。そして、一番低い評価を与信判断に活用することです。どうしても甘くなりがちな判断を排除できるからです」と、与信管理コンサルタントの牧野和彦氏は指摘する。評点や格付は、環境や経営状態を反映して変更されるので、新規の取引先だけでなく、既存の顧客に定期的に行えば与信管理の効果を上げることができると、また、入手した評価をもとに、取引の規模に合った与信

い場合は、その取引先の業種や業界全体に範囲を広げて検索してみる。取引先の経営に影響を及ぼす業界全体の状況が把握できるだろう。「ホームページを拝見した。商品注文したい」などと、取引のない企業から突然、注文を受けることもあるかも知れない。「ビジネスチャンス逃したくない」という中小企業につけ入る取り込み詐欺の被害も後を絶たず、こんな時こそ慎重に情報収集を行いたい。「日経テレコン21」の企業データベースを使えば、電話を保留にしているわずかな時間でも企業情報の確認が可能だ。被害に遭わないために、その会社の実在確認だけは最低限行っておきたい。

### 企業の信用評価をチェックする

新規取引先企業の与信管理で、新聞記事情報の収集(記事検索)を最初のステップとすれば、次のステップが、外部の企業評価を利用することだ。通常版の企業検索メニューでは、東京商工リサーチや帝国データバンクなど大手調査会社による一二七万社超の企業情報を収録している。企業の評価情報も、調査会社の評点に加え、リスクモンスターや金融工学研究所などの企業評価会社の評価・格付を入手することができる。複数のリソースによる情報や評点、

限度額の見直しを行うのも、リスクを最小化する賢明な方法だろう。「日経テレコン21」は、倒産情報を検索することができるのも見逃せない。牧野氏は、「気になる取引先については、その取引先の取引先が倒産していないかチェックする。大口取引先の場合、多額の不良債権が発生すると、取引先自体の経営悪化を招きかねません」とも話している。

一部で景気に明るさが見え始めたとはいえ、まだまだ不況のただ中にあるのが現実。そうした環境下、人的、資金的にもリソースの限られた中小企業にとって、迅速な与信判断が倒産リスクや貸倒リスクを回避する決め手ともいえる。低コストで、しかも簡単操作で記事情報から企業情報まで収集できる「日経テレコン21」は、中小企業を救う最強の情報ツールといえるのかも知れない。

(ジャーナリスト・川上清市)