

【関西グラフィア製版工業会研修資料】

帝国データバンク企業データによる 「取引先総合管理」

2009年1月30日

 帝国データバンク

帝国データバンク 企業概要

- 創業 1900年（明治33年）3月3日
- 従業員 3,100名（うち取材部門 1,500名）
- 事業所数 国内83ヶ所
- グループ会社 【国内4社】 【海外3社】
- 決算 売上高 490億円
経常利益 65億円
当期利益 46億円（税引き後）
（2008年9月期）
- 収録DB数 124万社（企業概要データ）

取引先のリスク管理に関する 企業の悩み

取引先の倒産が心配

- ・ 焦付き発生
- ・ 販路喪失
- ・ 調達先喪失

最近 焦付きが
発生した

取引先の倒産は心配・・・

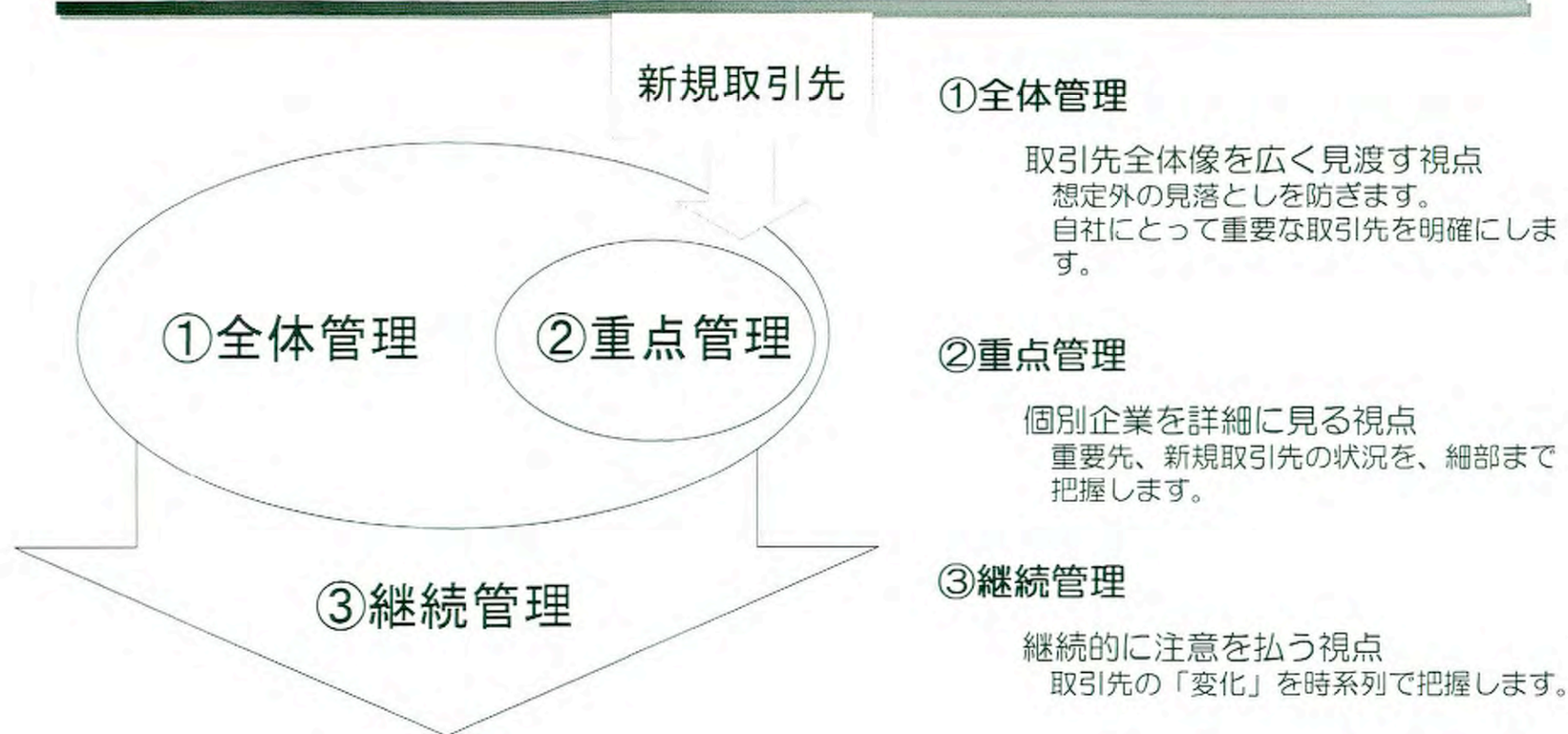
しかし 全部は
管理できない

取引先の情報が
足りない

リスク小さい先との
取引増やしたい

「信用リスク」の「総合的管理」により
対応しましょう

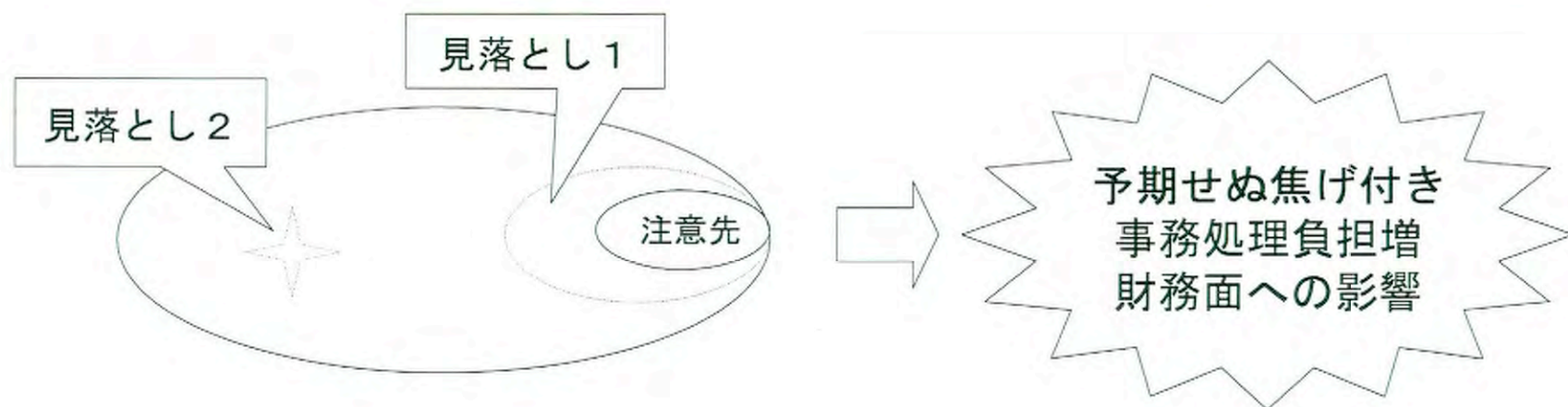
ご存知ですか？・・・取引先管理「3つの視点」



いずれかの不足が、取引先管理上の穴となりかねません。

①・②・③を意識した管理システムの運用が肝心です。

「全体管理」の必要性

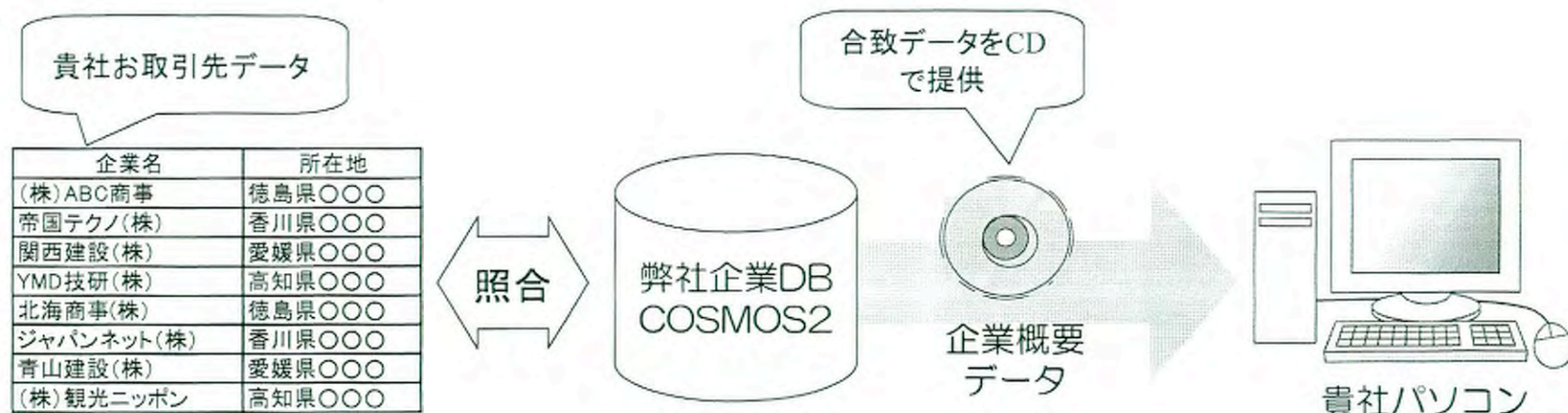


- お取引先の全体に目が行き届いていますか？
新規・遠方のお取引先は増えていませんか？
 1. 留意すべき会社が、いつの間にか増えているかもしれません。
 2. 安心だと思っていた先が、いつの間にか危険をはらんでいるかもしれません。

「全体管理」を簡単に・・・「取引先信用データベース」

- ・お取引先企業の業績推移や信用情報を、パソコン上で一括管理する仕組みを整える。

- ① 貴社既存取引先の一覧をお借りし、弊社企業データベースと照合します。
- ② ①にて合致した企業のデータを抽出し、提供します。
- ③ データの分析・抽出・加工・管理を行うための仕組み（データベース）を提供します。



最適な外部データベース～COSMOS2（企業概要ファイル）

外部データベースに必要な不可欠な要素を満たしております

網羅性

上場企業から個人商店まで全国124万社
を収録、国内最大級の企業概要データベース

知りたい企業が
洩れなく把握できる

正確性

専門調査員が企業の実在を確認し、調査を実施
収録企業は必ず年1回以上データ更新

常に顧客の正確かつ
最新動向を把握可能

統一性

企業コードの他、住所・業種・取引銀行等、主要項目をコード化して管理。
社名も商業登記記述に統一。

主要項目の登録統一
化を実現

継続性

一旦データベースに登録されたデータは、倒産等の事象が発生しない限り、必ず年1度の更新作業を実施。

継続的な顧客管理を
実現

拡張性

弊社企業コードをKEYに様々なコンテンツが利用可能。また各業界において法人特定のコードとして幅広く採用。

社内外ネットワーク
化の実現

データイメージ

企業情報照会

ファイル(F) 移動(M) ヘルプ(H)

信用調査報告書 履歴情報 倒産予測値 特記事項 印刷プレビュー 戻る

企業コード 0019900963 ユーザーコード 123MNS

法人名 株式会社 商号 株式会社 北海企画

住所 〒0640000 北海道札幌市中央区

帝国住所コード 0100000000 電話番号 011-999-9999 C2更新年月日 2002年9月30日

業種 1 85211 ソフト受託開発 2 85212 パッケージソフト業 3 00000
4 00000 5 00000

創業年月 0年0月 調査年月日及び評点 2002年2月21日 51点 前回 50点 前々回 50点

設立年月 1994年6月 株式 非上場 事業所数 0 従業員数 38人

資本金 100,000千円 法人格 株式会社 証券コード 株主数 0人

売上高 全国 11,323社 3,876位 外資系区分 外資以外
県 318社 59位 帝国年鑑 未掲載 事業所ファイル 取録なし

業績	事業内容	代表者	取引銀行	株主	役員		
決算期・年	決算期・月	売上高(百万)	税引後利益(千)	配当率(%)	自己資本率(%)	決算書	法人申告所得額(千)
前前期	2000	3	500	※	0	無	0
前期	2001	3	356	1,058	0	有	0
最新	2002	3	335	1,215	0	有	0

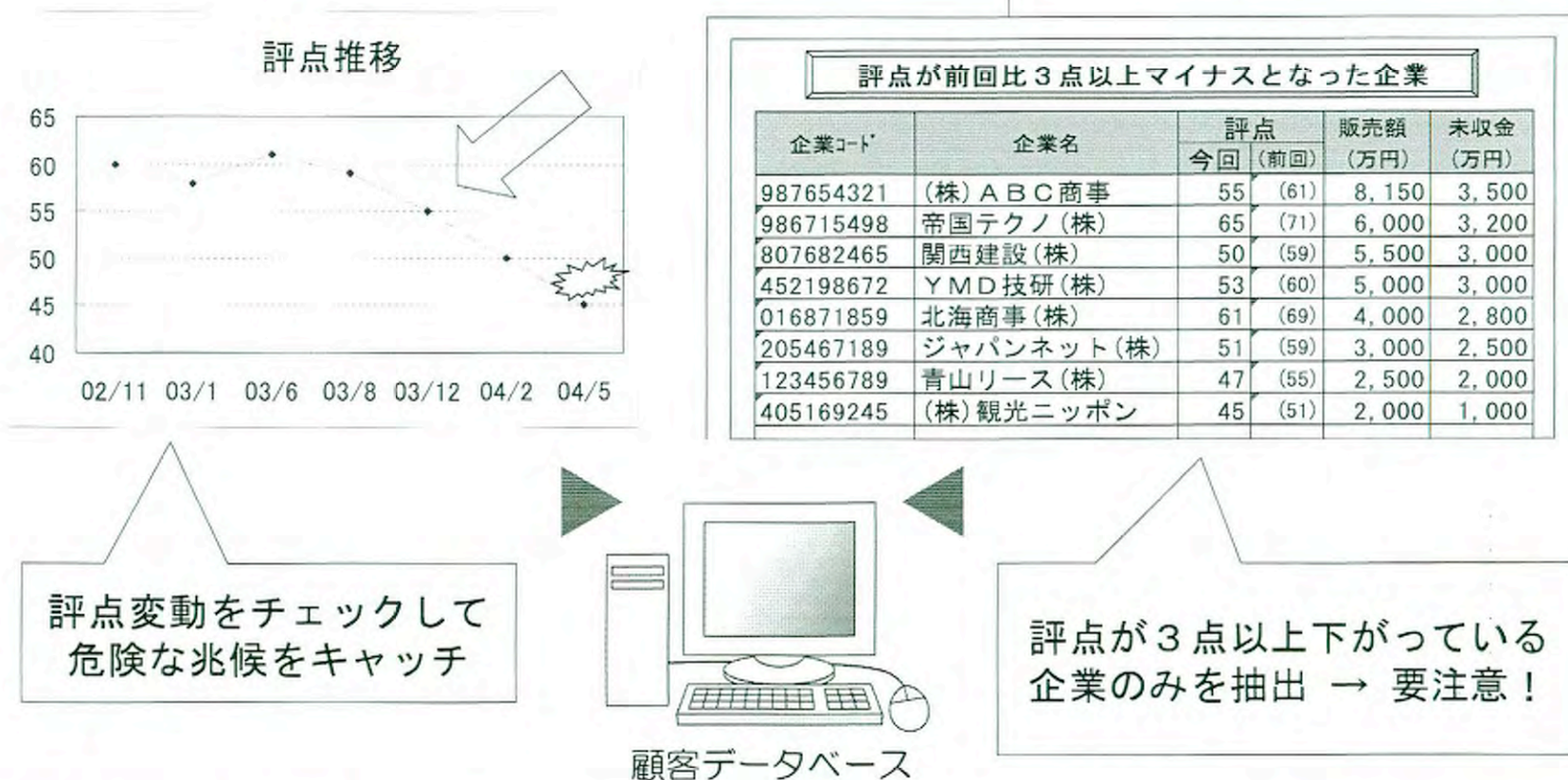
最新法人申告額 決算期 0年0月 0千円

表示されているものを
含めて、1社につき約
70の項目が提供されま
す。

※画面は専用の閲覧ソフトに
よるものです。

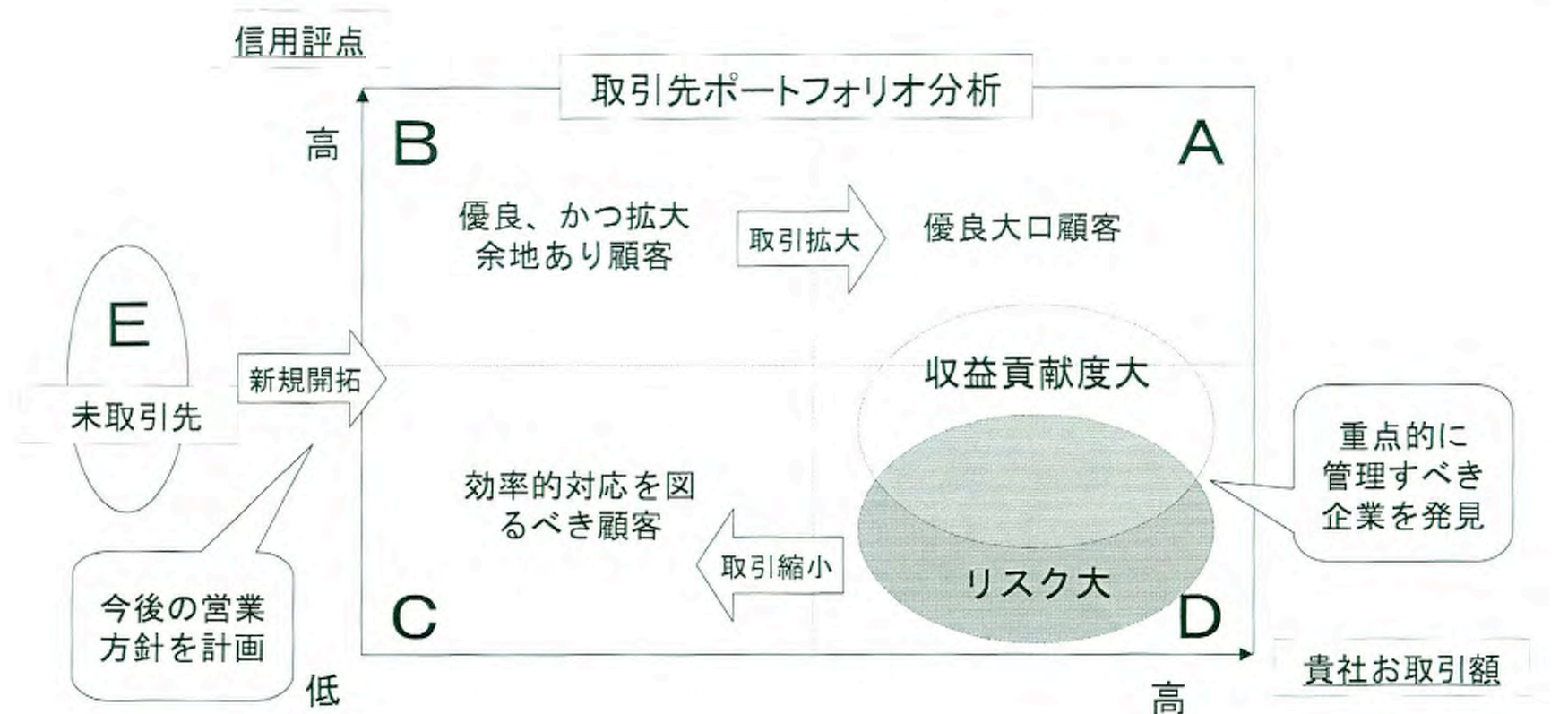
企業DBによる「全体管理」①：「危ない会社を見つける」

- 信用情報の含まれた企業データを蓄積・更新することで、企業の信用度の変化を把握することができます。

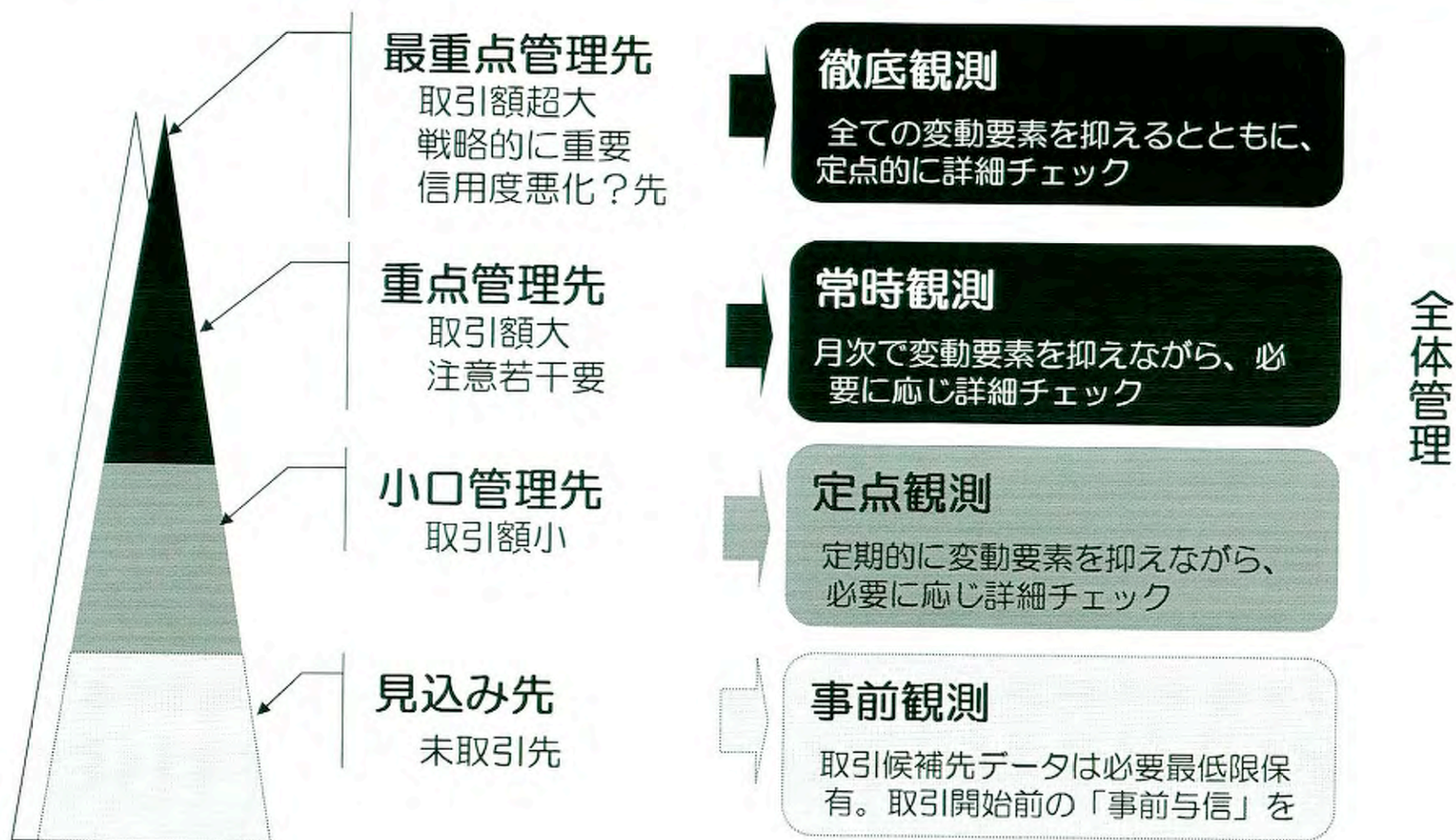


企業DBによる「全体管理」②：「取引の全体像をみる」

- 取引の全体像を把握することができます（偏り、ばらつきなど）。
- 自社にとって重要な取引先を客観的に把握できます（どの企業に注意が必要か）。



課題解決のために～取引先の重要度に応じた管理を



今までとどこか違う、と思ったとき…

ヒト

- ①社長の言動が派手になる（聞きもしないのに事業計画や資金繰りについて話す）
- ②不在が多くなる（社員の行き先を知らない）
- ③極端（非常識）な節約を言い出す
- ④幹部や中堅社員の退社、頻繁な人事異動
- ⑤従業員の態度が横柄になる（モラル低下）
- ⑥秘密主義になり書類提出を渋る、または提出までの期間が長くなる
- ⑦黒板、ホワイトボードの変化
- ⑧出入り業者との会話（取引年月だけでもさりげなく聞く）

- ①売り急ぎ、買い急ぎがみられる
- ②在庫過剰または過小（不良在庫・ダンピング）
- ③取引先の急変（遠方化）、大企業との提携話
- ④新規事業への参入、特に粗利益率の高い業種への参入（本業不振）
- ⑤仲間取引の急増（融手懸念）
- ⑥クレームの多発、返品の高増

モノ

- ①売上高の急増、急落
- ②取引銀行の多行化、遠方化
- ③回収遅延
- ④手形の市中出回り
- ⑤支払いサイトの延長、短縮
- ⑥同一銀行の訪問回数の増加
- ⑦銀行信用照会

カネ