

中国与信取引の留意点（不良債権発生防止策）

- (1) 実在性の確認と取引開始の経緯
(持ち込まれ案件、政策案件、自己開拓案件、紹介案件等の本質的見極め)
- (2) 企業の信用調査（人・物・金の3要素＋情報、直接情報と間接情報）
- (3) 決済条件の取り極め、契約書の締結……**最初の組み手が肝要**
- (4) 社内限度管理（成約残及び与信残の管理、定期的な取引先モニタリング＝変化を掴む）
- (5) 営業部門と財務・経理部門の連携（期日入金、overdue管理による取引先の予兆判断）
- (6) 増値税発票の取扱い（依然として残る発票会計処理基準、請求書 and/or 領収書）
- (7) National Staffの積極的な登用と業績評価制度とのリンク（販売・回収の一体化）
- (8) End Userの業態把握及び自社売先との取引条件の把握（三角債防止、債権譲渡の検討）
- (9) 異常性、危険兆候の早期発見（訪問頻度アップ、取引振り注視、周辺情報入手）
- (10) 危険兆候時の対応 → 債権債務の確認、契約書・担保物件のcheck、受渡事実の立証、
商品（現物）の確認・確保（引き揚げ・出荷停止の検討）、買い取引創出の検討、
増担保の検討、取引先の業態/経営者/金融機関/他仕入先の動向等周辺情報の収集等
- (11) 品質、納期、サービス（営業上の役務）等に関する取引先からのクレーム回避
- (12) 撤退（取引停止）に踏み切る勇氣、法的手段への移行
- (13) 遅延（不安・不良）債権は必ず発生するとの認識
⇒遅延金利を採算に織り込む、不良債権の歩留まりを見込んだ損益の確保
- (14) 自社の商品力、販売力、購買力（仕入力）の強化 ⇒ **最強のリスク管理**につながる
- (15) 自社機能の追及（金融機能、リスク管理、情報提供、法務・税務・外貨管理面等）

〔参考①：債権回収の鉄則〕

- (1) より早く（迅速性）
- (2) より多く（経済性）
- (3) より確実に（確実性）
- (4) 粘り強く（執着心、執念）
- (5) 可能性の追求（人脈利用、専門家の活用、政治的解決）
- (6) 訴訟等法的手段の決断（司法腐敗、地域保護主義への挑戦、訴訟前保全の活用）

〔参考②：海外現法 営業パーソンの5箇条〕

- (1) 取引は契約（成約）して終了するのではなく、全額代金回収して初めて完結する。
- (2) 客先の内容・業態は会社には掴めない。頻繁に訪問し五感を働かせること。
- (3) 客先の内容把握度及び信用度に応じた限度設定手続きをし、必ず承認を得てから取引を開始すること。又以降は必ず限度条件範囲内の運用を遵守すること。
- (4) 疑問点・問題点はなおざりにせず、常に上司に報告・連絡・相談すること。
- (5) 将来的に客先とどのように関わっていくのか。営業としての戦略・ビジョンを持つこと。

以 上