

# 取引先がアブナイ そのときどうする

## 実践 連鎖倒産防止の心得

財団法人 企業共済協会 編

A5判 240頁 本体 1,500円（税別・送料実費）  
（CD-ROM付き）



わが国の経済は、21世紀を迎えた今、混迷の時期にあります。デフレの長期化は、中小企業経営に大きなリスクとダメージを与えております。2001暦年の企業倒産件数は19,164件にのぼり、その負債総額は1兆6兆5,000億円余りに達しました。

そのうち、取引先企業の経営破たんによる倒産件数は、1,859件で、全体の1割弱ですが、その負債総額は3兆3,290億円、倒産負債総額の2割強を占めております。連鎖倒産の防止は、わが国経済にとって、早急に解決すべき重要な課題といえるでしょう。

連鎖倒産は机上の空論では回避できません。実践的なスキルが必要となります。中小企業経営者が、取引先の経営破たんから生じる危機を防止するには、実効性と即

効性のあるリスクマネジメントが急務となっています。

本書は(財)企業共済協会が、3,000社余りのアンケート調査結果のデータを分析し、2年の歳月を費やして著した『連鎖倒産防止マニュアル』の要約版で、簡明性と利便性をさらに追求して完成したものです。

### 発行 財団法人 経済産業調査会

本 部	〒104-0061	東京都中央区銀座2-8-9（木挽館銀座ビル）			
		電話 03(3535)3051	FAX 03(3535)4884		
近畿本部	〒540-0028	大阪市中央区常盤町2-2-11	TEL 06(6941)8971	FAX 06(6941)8992	
中部支局	〒460-0002	名古屋市中区丸の内3-21-23	TEL 052(955)0635	FAX 052(971)6715	
東北支局	〒980-0014	仙台市青葉区本町3-1-17	TEL 022(227)0978	FAX 022(223)5582	
四国支局	〒760-0052	高松市瓦町1-9-9	TEL 087(862)6133	FAX 087(862)0477	
中国支局	〒730-0017	広島市中区鉄砲町1-20	TEL 082(228)4911	FAX 082(211)1184	

# 目次

## 第1章 事前の対策

—販売先管理で「安全な取引」を追求—

1. 販売先管理の体制をつくる
  - (1) 情報ネットワークをつくる
  - (2) 取引限度額管理システムを動かす  
ヒトと組織づくり
  - (3) 売掛債権を保全し回収するルールと実行体制をつくる
  - (4) 社員個々の能力を高め、効率的に動く体制をつくる
2. 販売先の信用度を測る
  - (1) 情報源とアプローチの手法
  - (2) 調査—評価のポイント
  - (3) チェックリストを作成する
3. 取引限度額の設定で安全を確保する
  - (1) 取引限度額の設定と見直しのルール
  - (2) 取引限度額設定のベースは自社の経営体力と経営計画
  - (3) 限度額の見直しは取引・決済条件と連動
  - (4) リスク管理としての取引先の分散
4. 売掛債権を保全し確実に回収する
  - (1) 売掛・決済状況を確実に把握
  - (2) 支払トラブルへの対応
  - (3) 保全・回収のルールと実行体制をつくる
5. 新規販売先に対応する
  - (1) バクリ屋が仕掛ける危険なワナ
  - (2) 新規販売先のチェックポイント

## 第2章 倒産前後の対策

—「変化」をとらえて即時に対策を実行—

1. 販売先が発信する危険なシグナル
  - (1) 企業の経営悪化はこう進む
  - (2) 取引・決済動向のシグナル
  - (3) 「ヒト・モノ・カネ」のシグナル
  - (4) 外部情報源からのシグナル
2. 経営状態を調査・確認する
  - (1) どこまで踏み込むかが成果の分岐点
  - (2) 外部との情報交換で確認・検証
  - (3) 継続調査で「変化」を追跡

## 3. 販売先の信用不安に対応する

- (1) 減取減益が長期化したとき
- (2) 赤字経営に転落したとき
- (3) 赤字経営が慢性化したとき
- (4) 支払いが遅延したとき
- (5) 一部取引先が取引を停止したとき
- (6) 支払いがストップしたとき
- (7) その他の突発事態への対応
- (8) 債権回収対策の実行
- (9) 貸し倒れへの事前対策の実行

## 第3章 事後の対策

—可能なすべての回収手段を講じ、

自社の存続対策を速やかに実行—

1. 破たん原因を確認し、経営責任を明確にする
2. 再建型か清算型か／破たん処理方法の確認
  - (1) 銀行取引停止処分
  - (2) 私的整理（内整理）
  - (3) 法的整理
3. 回収対策を即時に実行する
  - (1) 期待できない債権者への弁済（配当）原資
  - (2) 激増する法的整理
  - (3) 売掛債権回収対策の実行
4. 当面の経営維持対策を早期に実行する
  - (1) 経営維持に必要な資金を調達する
  - (2) 外部への支援の要請
  - (3) 対外的な信用の維持
  - (4) 業績維持対策の実行
  - (5) 事業・組織の再構築
5. 破たん後の販売先の動向の追跡・確認する
6. 抜本的な経営改善対策
  - (1) 経営存続の可能性を検証し決断する
7. 経営維持の対策
  - (1) 経営体質の強化対策
  - (2) 事業体制再構築の検討と実行
8. 事業継続が困難な場合の対応
  - (1) 破たん処理のポイント
  - (2) 取引先・従業員への対応

きりとり線

## 申込書

「取引先がアブナイ そのときどうする」\_\_\_\_\_部注文します。

平成 年 月 日

郵便番号 \_\_\_\_\_ ご住所 \_\_\_\_\_

(ふりがな)

ご社名 \_\_\_\_\_

部課名 \_\_\_\_\_

ご担当者 \_\_\_\_\_

☎電話 \_\_\_\_\_

(必ず明記して下さい)