

企業間信用データの改善により 顧客ポートフォリオを強化

企業間信用は、事業の成長や長期的な顧客関係の構築に欠かせない有益な手段です。企業間の協力を醸成し、短期資金を効率よく活用して、さまざまな共通目標を達成することができます。一方、企業間信用にはリスクが伴います。信頼できる第三者データを活用して、効果的な企業間信用リスク管理プログラムを構築し、維持することで、こうしたリスクに対処できます。

企業間信用の管理には現在と将来の支払いリスク評価が不可欠

企業間信用の管理者は、顧客との新規取引開始時にリスクを迅速に評価し、既存顧客のリスクプロファイルの変化を効果的にモニタリングできるようにする必要があります。そのためには、顧客に関する信頼できるタイムリーな財務情報が欠かせません。しかし、独立した情報源から有益な財務データを収集することは困難なうえ時間もかかり、大半の企業間信用の管理部門では、それを効果的に行うための要員体制が整っていません。そのため、企業間信用に関する意思決定が遅れ、顧客との関係や売上がリスクにさらされる可能性があります。

第三者データは、意思決定を加速し確信を高める鍵

大半の企業は、企業間信用管理に関して、確信ある意思決定を行うのに十分な情報を有していません。こうした意思決定における自信を高めるには、信頼できる第三者と連携して、情報の不足を補うことが有効です。第三者データプロバイダーが提供できる顧客情報には、企業属性情報、企業構造、企業イベント、M&A、支出動向および買掛金の支払い状況データなどがあります。

以下の情報をご提供することで、
企業間信用に関する意思決定の
質の向上をサポートします



北米の5,600万超の拠点の2年間で総額2.5兆ドルを超えるB2B取引データ



顧客ポートフォリオの評価とモニタリングをサポートするデフォルト確率スコアとその他財務指標



顧客と同種のサプライヤーとで、支出・支払動向を比較したピア分析



継続的な改善策に活用できる業界ベンチマーク

これらの重要なデータに加えて、優れたプロバイダーは、企業クレジットスコアや各種リスク評価指標、顧客ポートフォリオ内の変化を知らせるアラートなど、企業間信用の管理者がより能動的かつ効率的に業務を遂行できるツールも提供します。これらのデータとツールを組み合わせることで、顧客を総合的に把握できるようになり、新規与信枠の設定や、既存の与信条件の変更、潜在的な支払リスクの特定などについて、より適切な判断を下せるようになります。

企業間信用リスク管理プログラムのメリット

- 新規顧客の取引開始時における確信の向上
- 既存顧客のリスクプロファイルのモニタリングの効率性の向上
- 信用分析の予測精度の向上
- ポートフォリオ全体における与信限度額の設定と見直しの一貫性の向上
- 債権回収の適時性と効率性の向上
- 主要な分析プロセスの自動化による生産性の向上

上記のメリットを実現するには、下記の主要な要素を提供できる信頼できる第三者データプロバイダーが必須

- 多岐にわたるサプライチェーン分野の詳細な支出情報および買掛金データを含む、行動データ
- ポートフォリオに含まれる取引先に対する破産申立て、仮差押えなどを早期に察知できる信用モニタリング・アラート
- 世界 6億社超の企業属性データ
- 詳細な企業構造や親会社/グループ会社および出資関係に関する高度な分析を提供する所有構造データ。これより、関連する企業全体の総エクスポージャーを把握

企業間信用リスク管理を支える信頼できるデータパートナー

当社の企業間信用向けソリューションと豊富なデータリソースは、これらのメリットを提供することができます。ウェブベースのプラットフォームから直接アクセスできるほか、独自のコネクタやAPIを通じて、既存システムと連携させることもできます。当社のデータとツールやインターフェースを連携して活用することで、最適解に早くたどり着き、企業間信用管理の目標達成を加速できます。企業間信用リスク管理におけるどの段階でも、当社がサポートします。

詳細については [こちら](#) をクリックするか、下記までお問い合わせください。

南北アメリカ

+1.212.553.1653

clientservices@moodys.com

アジア地域(日本を除く)

+852.3551.3077

clientservices@moodys.com

欧州・中東・アフリカ (EMEA)

+44.20.7772.5454

clientservices@moodys.com

日本

+81.3.5408.4100

clientservices@moodys.com