
売掛債権ソリューションのご提案



有限会社はじめコーポレーション

<http://www.hajime23.co.jp/>

◆ 提携会社概要

本社	：	東京都千代田区九段南4-2-11 市ヶ谷フィナンシャルビル8F	平成21年4月現在
設立	：	平成15年11月10日	
資本金	：	2,050百万円	
株主	：	NISグループ株式会社(39%)、中小企業信販機構株式会社(31%)、中小企業飲食機構株式会社(30%)	
役員	：	代表取締役社長 武田 浩和 取締役 松井 久生 取締役 原澤 昭久 取締役 浜野 幸也 取締役 河村 巧 監査役 福井 信行	
従業員数	：	37名	
業種	：	総合リース業(割賦含む)、店舗出退店支援事業、売掛債権保証、ファイナンス業務全般	
連絡先	：	本 社 TEL 03-5275-1365 FAX 03-5275-1326	

リース事業協会 賛助会員 563番 貸金業登録 東京都知事(2)第28385号
金融商品取引業(投資助言・代理業) 関東財務局長(金商)第620号
宅地建物取引業 東京都知事(1)第85195号

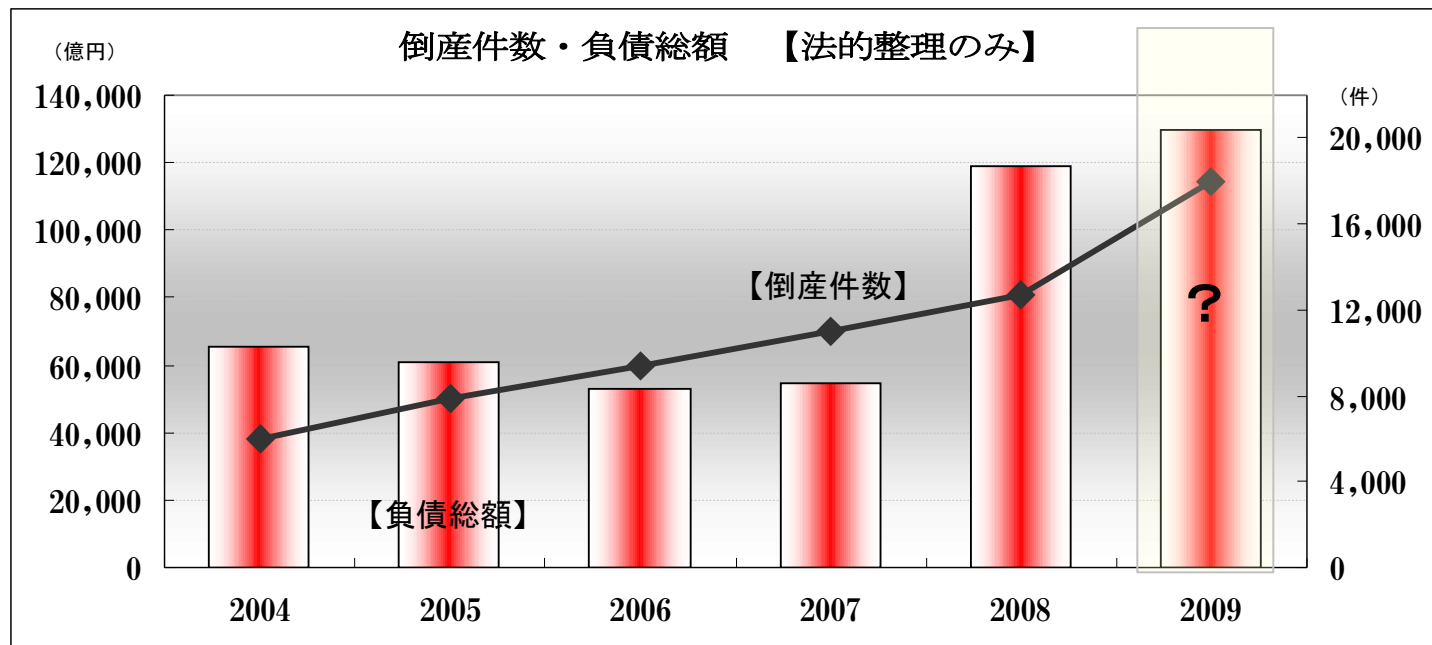
◆ 株主概要

平成20年9月末日現在

商号	：	NISグループ株式会社	商号	：	中小企業信販機構株式会社
東京本社	：	東京都新宿区西新宿1丁目6-1 新宿エルタワー25F	代表者	：	代表取締役社長 原澤 昭久
設立	：	昭和35年5月27日	本店所在地	：	東京都千代田区飯田橋一丁目3番7号
資本金	：	262億8,9百万円	事業内容	：	中小規模事業者・一般消費者向け割賦販売事業等
店舗数	：	12店舗	資本金	：	10百万円
従業員	：	450名			
事業内容	：	総合金融サービス業	商号	：	中小企業飲食機構株式会社
登録番号	：	四国財務局長(9)第00016号	代表者	：	代表取締役社長 前田 京介
代表取締役社長	：	寄岡 邦彦	本店所在地	：	東京都千代田区飯田橋一丁目3番7号
代表取締役会長	：	安岡 雅之	事業内容	：	飲食店向け支援事業等
上場取引所	：	東京証券取引所市場第1部 コード番号 8571	資本金	：	10百万円

◆ 社会情勢

2008年(平成20年)1月～12月



上場企業の倒産増加
【年間34件】
“戦後最悪を更新”

与信管理対策が
不可欠！！！！

★ 倒産件数は1万2681件、前年比15.7%増加、負債総額は11兆9113億円、前年比116.9%増加

※ 2008年の倒産件数増加の主因を見てみると、中小・零細企業の倒産の増加のほか業種別では、特に運輸・通信業、建設業、卸売業の倒産の大幅増加があげられ、全体の件数を押し上げる要因となっている。

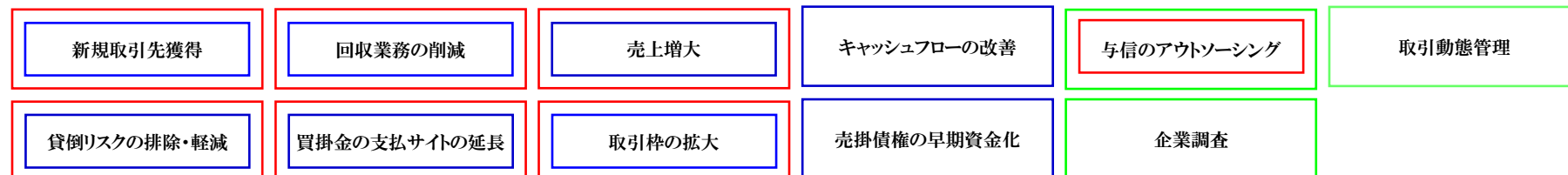
■ 要因・背景 急速な景気後退を受け、「不況型倒産」が増加

※ 100年に1度と言われる世界的な金融危機はさらに深刻さを増し、収益環境、資金調達環境ともに悪化の一途をたどっている。生産、消費、雇用のすべてにおいて悲観的な見方が広がる中、实体经济の悪化はこれから本番を迎え、倒産件数の増加基調は2009年も続くと思われる。

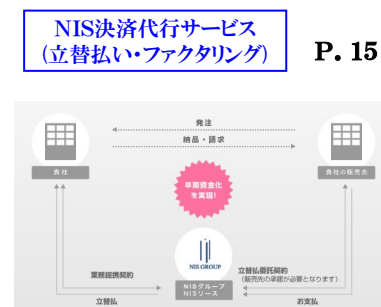
◆ 売掛債権ソリューション一覧

	貴社				販売先		想定先企業
	販売先調査	リスクヘッジ	早期資金化	回収代行	販売先承諾	支払サイトの延長	
NIS売掛債権保証	○	○	-	-	不要	○	買い手が優位なマーケット 買い手が見えないマーケット カタログ通販・各種卸売業等
NIS決済代行サービス (債務引受)	○	○	○	○	要	○	現金取引または決済サイトが 短いマーケット 卸売市場・オークション・FC本部等
企業審査サービス リスクモニター	○	-	-	-	不要	-	全取引先

【ニーズ一覧・主な対象商品】



【ソリューション一覧】



◆ 「NIS売掛債権保証」商品概要

売掛債権保証とは？

貴社の販売先に対する売掛債権を保証し、万が一販売先が支払不能になった場合に、予め設定した保証金額をお支払いするサービスです。

※倒産債権だけでなく支払遅延も保証対象とする事が可能です。(個別債権保証の場合) ※詳細はP10参照

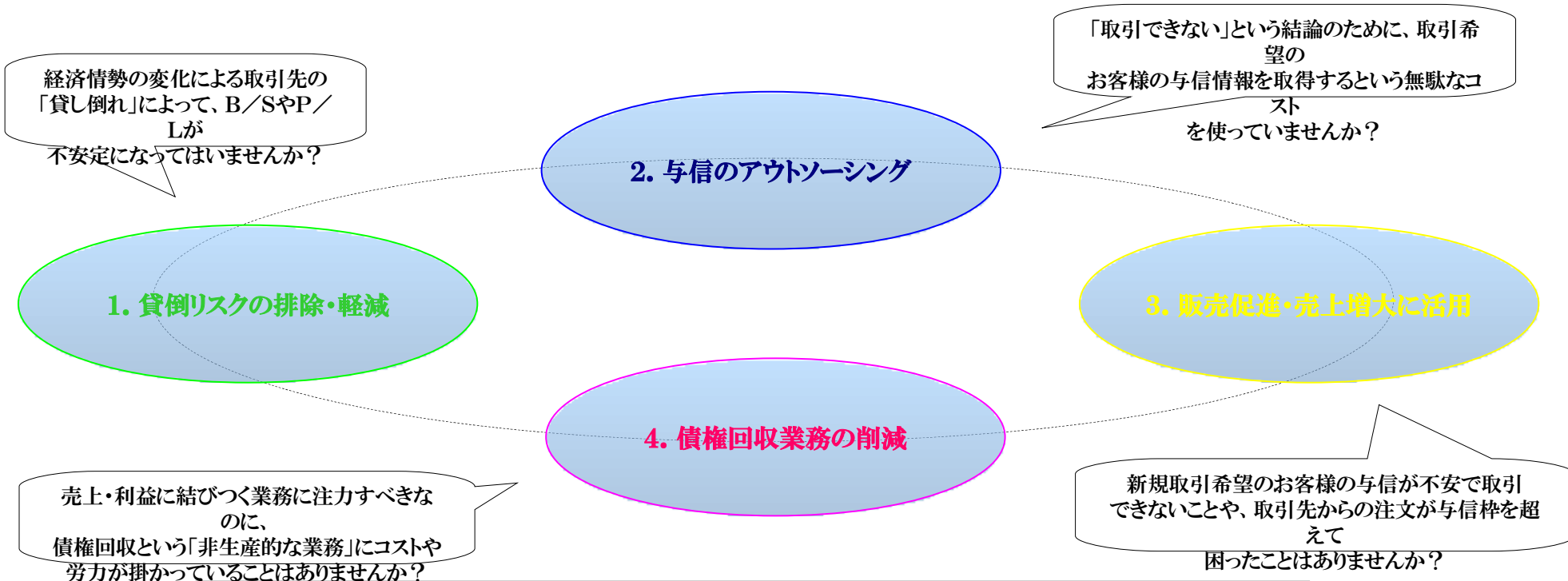
売掛債権保証の仕組み



※ 貴社からの保証依頼のあった販売先に対して「調査」を行い、保証の諾否・保証限度額等を決定致します。調査の結果、保証をお引き受けできない場合もありますことをご了承ください。

※ 弊社による「調査」は側面調査であり、貴社の販売先に対して直接的な接触やヒアリング等は一切致しません。したがって、貴社の販売先に「債権保証」が設定されていることは、貴社・弊社間の非公開情報となります。万一販売先が支払不能になり、保証履行がなされた場合に限り、販売先に「通知」されることになります。

◆ 「NIS売掛債権保証」を利用するメリット



「取引信用保険」との違い

「NIS売掛債権保証」	「取引信用保険」
個別の取引先、個別の売掛債権に設定が可能	全取引先の契約に対する包括契約が原則 (一部保険では、取引先上位20社などの設定も可)
新規・単発の取引に対しても設定が可能	継続取引に限り、単発の取引は保険対象外
回収が不安な取引先に対して設定が可能	リスクの高い取引先は、個別に保険対象から除外



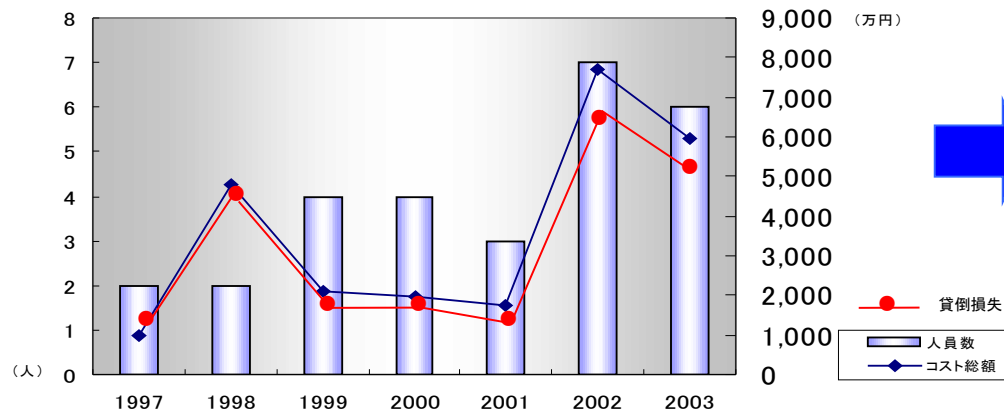
取引信用保険の目的は、あくまで「連鎖倒産の防止」にあるのに対し、NISリース「売掛債権保証」は、「貸倒リスクの軽減や、販売促進・売上増大に貢献すること」を目的とした商品です。

◆ 「NIS売掛債権保証」利用事例 ...「安定経営」の事例

★ 想定できない未回収リスクに振り回されていませんか？

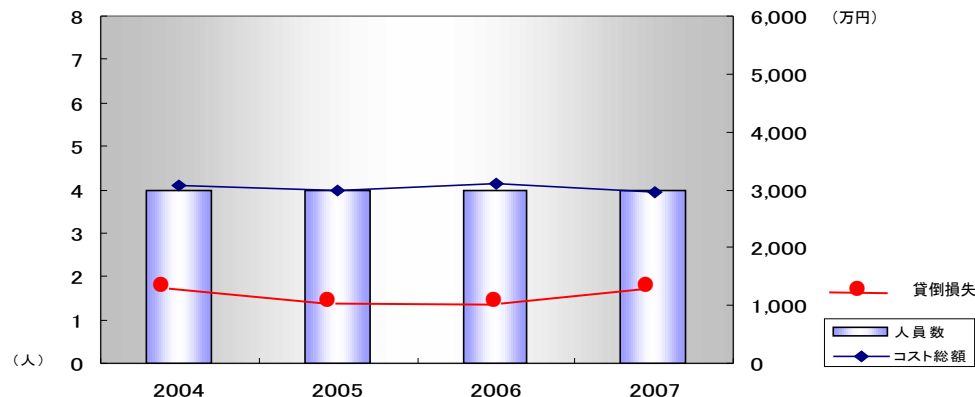
過去

乱高下



現在

平準化



- 販売先の増加に伴い、取引先の倒産や支払いの遅延が増加
- 回収業務の増加によって専門の担当者を増員
- 新規取引先に対する基準の強化による収益機会の逸失

貸倒損失の増加による利益の圧迫

人件費・事務コストの増加

新規受注の停滞

⇒ **財務基盤が安定せず、資金繰りに影響！！！！**

不確定な未回収リスクを、保証料という一定のコストでアウトソーシングすることで、コスト試算が容易になり、安定した経営体制を築くことが可能に。

人件費・コストの平準化

保証を利用した新規受注獲得の増加

◆ **想定できない未回収リスクに対して保証を使うことで、リスク、コストの平準化に成功！！**

◆ 「NIS売掛債権保証」利用事例 ...「効率経営」の事例

★ 経営資源の分散による周辺の「コスト」や「損失」が増加していませんか？

【 課題 】

i ~回収関連業務の増加~

取引先の件数増加に伴い、回収業務が増加し、営業人員の増加をせざるを得ない。

※ 営業マンの業務を分析すると与信関連作業や回収業務といった後ろ向きの作業が多い。

ii ~与信業務の増加~

与信業務の増加によって、新規取引先の調査、既存取引先の管理等、担当者の負担が大きくなってしまっている。



【 結果 】

- ・ 保証を利用しリスクヘッジすることで、結果的に回収業務をアウトソーシングでき、営業マンの後ろ向きの**作業負担が減った**結果、業務の効率化が図れ、**新規受注の増加**につながった。
- ・ 小口先や新規スポットの取引先に対しては保証を活用することで、与信関連の作業や管理に掛かる**手間やコストを削減し、大口先の管理に資源を集中**することが可能となった。

◆ 経営資源の集中、重点分野への配分によるコストの削減に成功！！

◆ 「NIS売掛債権保証」利用事例 ...「攻めの経営」の事例

★ 将来の優良取引先、大口顧客を逃してはいませんか？

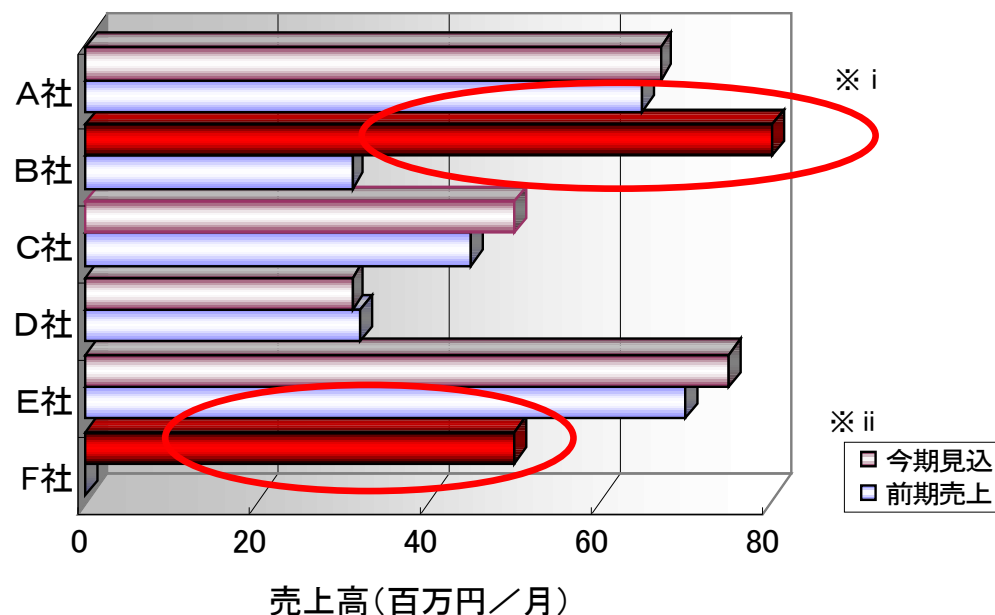
【 課題 】

i ~取引枠の拡大要請~<B社>

自社与信の枠は、すでにいっぱい。売上は伸ばしていきたいが金額が大きいとやはり不安。

ii ~新規の取引依頼~<F社>

既存取引先からの紹介であり、取引を行いたいが規模が小さく、企業内容が不明瞭。判断に迷う。



【 結果 】

- B社に対する自社与信をOVERした金額について、B社1社のみに対して極度額保証を活用。
保全を十分にした上で取引拡大を決定。
- F社に対して、個別債権保証を支払サイトに合わせて活用。**保全をかけた上で取引を開始。**

◆ 保証を活用することで、『売上増大』『販路拡大』に成功！！

◆ 「NIS売掛債権保証」の種類

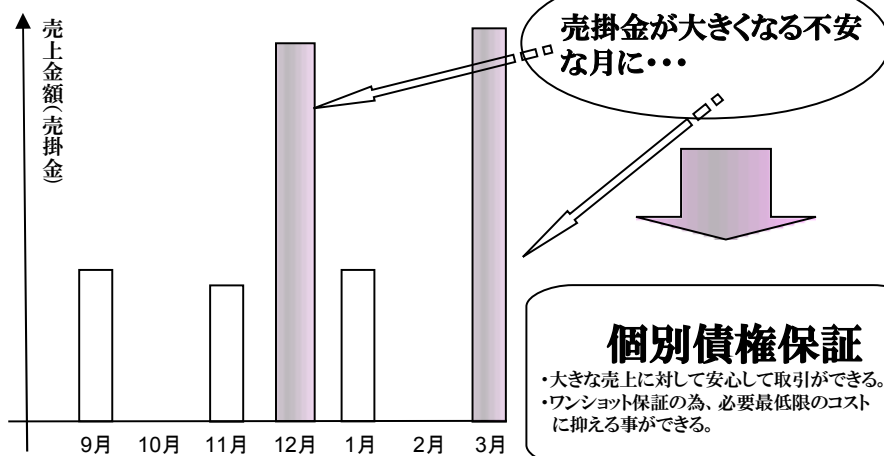
個別債権保証とは？

販売先との間で発生した実取引の債権額に対し、個別で保証をかけていただきます。保証設定した全ての金額をお支払いするサービスです。

※保証先との取引内容と金額が確定となっている債権に対してのみ保証をするのが個別債権保証です。

※ご利用例

取引先A社に対しての売上推移



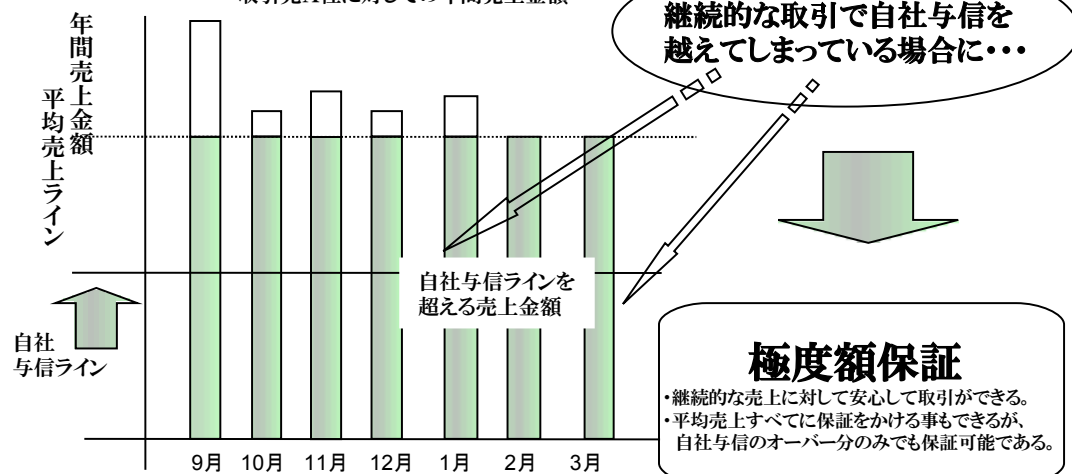
極度額保証とは？

貴社の販売先に対する継続的な売掛債権に限度額を設定し、一定の期間（原則3ヶ月～）限度額内すべての債権を保証いたします。

※保証先の支払不能が発生した時点での売掛債権残高に対して、限度額まで保証をするのが極度額保証です。

※ご利用例

取引先A社に対しての年間売上金額



個別債権保証は以下のケースなどでご活用いただけます

1. 新規の取引先に販売するとき保証をかける
→ 自社で判断のつかない企業との取引を行うことができ、売上・販路の拡大に繋がります。
2. スポットの取引や金額の大きい取引に保証をかける
→ 必要に応じて保証をかけることで、自社への影響が大きな取引だけを保証することができます。

極度額保証は以下のケースなどでご活用いただけます

1. 取引金額が大きい継続取引先の売掛債権に保証をかける
→ 万一の多大な損失を防ぎ、取引を続けながら企業与信を計ることができます。
2. 手形債権やサイトの長い売掛債権に保証をかける
→ 貸倒れ発生時に極度額を上限に売掛債権が保証されるため積みあがりの売掛に対応できます。

※ 極度額保証の保証履行の要件は、原則倒産事由のみとさせていただきます。

◆ 保証料率目安表

	企業調査会社 の評点	保証限度額 (極度額)	同時に3社以上のご利用の場合		1社ごとのご利用の場合	
			保証料率 (極度額保証)	保証料率 (個別保証)	保証料率 (極度額保証)	保証料率 (個別保証)
1	66点以上	～30,000千円	0.125% / 月～	0.625% / 月～	0.200% / 月～	0.700% / 月～
2	61点以上	～30,000千円	0.375% / 月～	0.875% / 月～	0.550% / 月～	1.050% / 月～
3	56点以上	～10,000千円	0.750% / 月～	1.250% / 月～	1.125% / 月～	1.625% / 月～
4	51点以上	～10,000千円	1.100% / 月～	1.600% / 月～	1.800% / 月～	2.300% / 月～
5	47点以上	～ 5,000千円	1.350% / 月～	1.850% / 月～	2.000% / 月～	2.500% / 月～
6	46点以下	～ 5,000千円	1.800% / 月～	2.300% / 月～	2.500% / 月～	3.000% / 月～
7	調査あるが評点なし	個別審査により	個別審査により		個別審査により	
8	情報なし・新設企業	～ 5,000千円	2.000% / 月～	2.500% / 月～	3.000% / 月～	3.500% / 月～

- 本目安表は、調査会社の評点に連動した目安であり、NISリース(株)が保証を受諾することを約束するものではありません。
- 本目安表は、経済情勢等により変更することがあります。
- 保証限度額については、1社ごとのご利用に比べ、3社同時のご利用の場合、より枠取りしやすくなっております。
- 審査により保証可否・限度額・料率が決定します。審査には1,500円/件の審査費用が発生いたします。

「パッケージ保証」(5社以上をまとめた保証)、「6ヶ月・12ヶ月保証」、「極度額保証の継続保証」などの場合、限度額の増枠や保証料率の割引の対象となります。

◆ 「NIS売掛債権保証」活用方法(極度額保証)

貴社の事業モデルに合わせて以下のような保証アレンジができます。

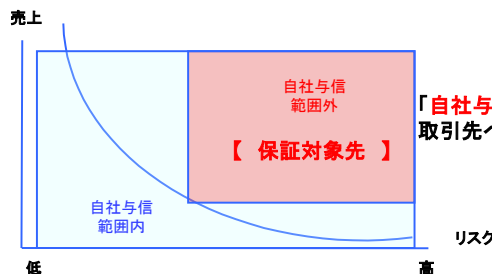
※あくまで活用例であり、ご要望がありましたらお寄せください。

「パッケージ保証」

5社以上の企業に対してまとめて保証をご利用頂く事で、保証料をディスカウントする事が可能です。また、幅広くリスクヘッジする事ができます。

＜利用例＞

- ※ 他社の保証枠不足の取引先、引受け不可先に対して包括的に保証を利用することで、さらなる取引拡大を図る。
- ※ 取引先の中の要注意先から、1社のみピックアップし保全を掛けることは困難。
⇒包括的に保全することでリスクの平準化を図る。



「自社与信範囲外」に位置する取引先への保全策として・

⇒ 自社でピックアップした保証先に対して。ピックアップ条件は、貴社次第。

⇒ 保証先5社以上合わせて保証をかける事により包括保証料率適用！！

⇒ 債権のリスクヘッジ

「一括保証」

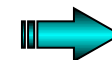
取引先すべてに保証をご利用頂く事により保証料率を平準化しながらすべて未回収リスクを回避する事により、与信管理をアウトソーシングし販売に注力する事ができます。

※取引先のボリュームが大きい程、保証料もディスカウントが可能になります。

＜利用例＞

- ※ 取引先が数千社あり、審査スピード、承認率アップ、倒産リスク等の与信管理業務全般をアウトソーシングできる企業を探していた…
- ※ NISリースの一括保証で債権すべてを保証する事により、従来の与信管理業務にかかる人的コスト、与信コスト等を営業に注力し売上を増大させる事ができる

たとえば、取引先に対してすべてに保証を利用すると…？



審査の
アウトソーシング
固定料率適用！！

債権管理の
アウトソーシング

「6ヶ月・12ヶ月保証」

一定の期間以上(6ヶ月～)保証を利用することで、保証料をディスカウントすることが可能です。

＜利用例＞

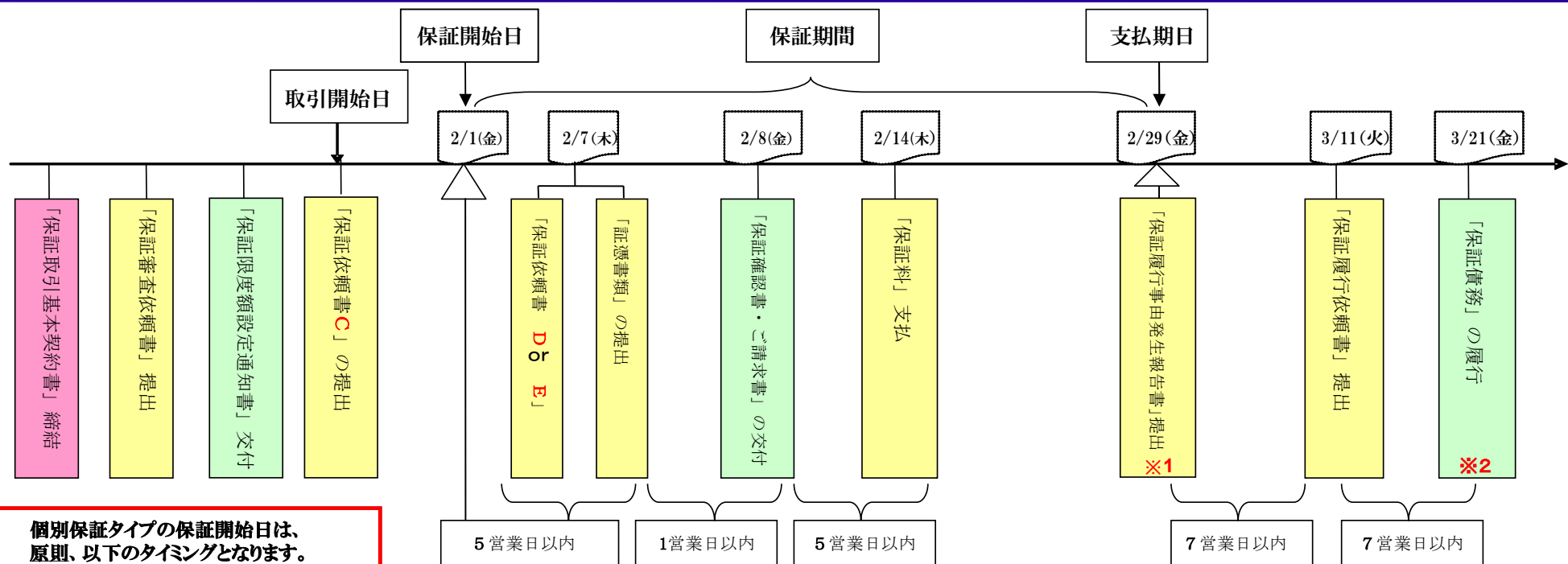
- ※ 継続的な取引を行なう先に対して、一般に倒産の多い時期をカバーできるように保証を利用する。
- ※ パッケージ保証と組み合わせて利用することで、既存取引先に対しての保全を図る。
- ※ 一定期間ごとの債権の見直しに合わせて、保証枠についても見直しを行なっていく。

倒産件数が多い月 ワースト3

第1位… 10月
第2位… 3月
第3位… 12月

★ 2007年	★ 2006年	★ 2005年
第1位… 3月	第1位… 3月	第1位… 10月
第2位… 10月	第2位… 12月	第2位… 6月
第3位… 5月	第3位… 10月	第3位… 12月

◆ 「NIS売掛債権保証」の流れ(個別債権保証)



個別保証タイプの保証開始日は、原則、以下のタイミングとなります。

- ①債権の発生日(納品日)
- ②債権の締日
- ③手形の受領日

極度額保証の流れ

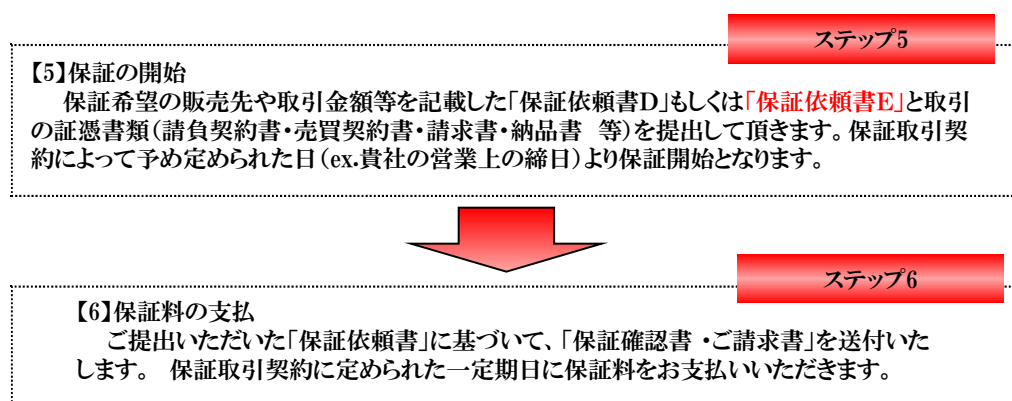
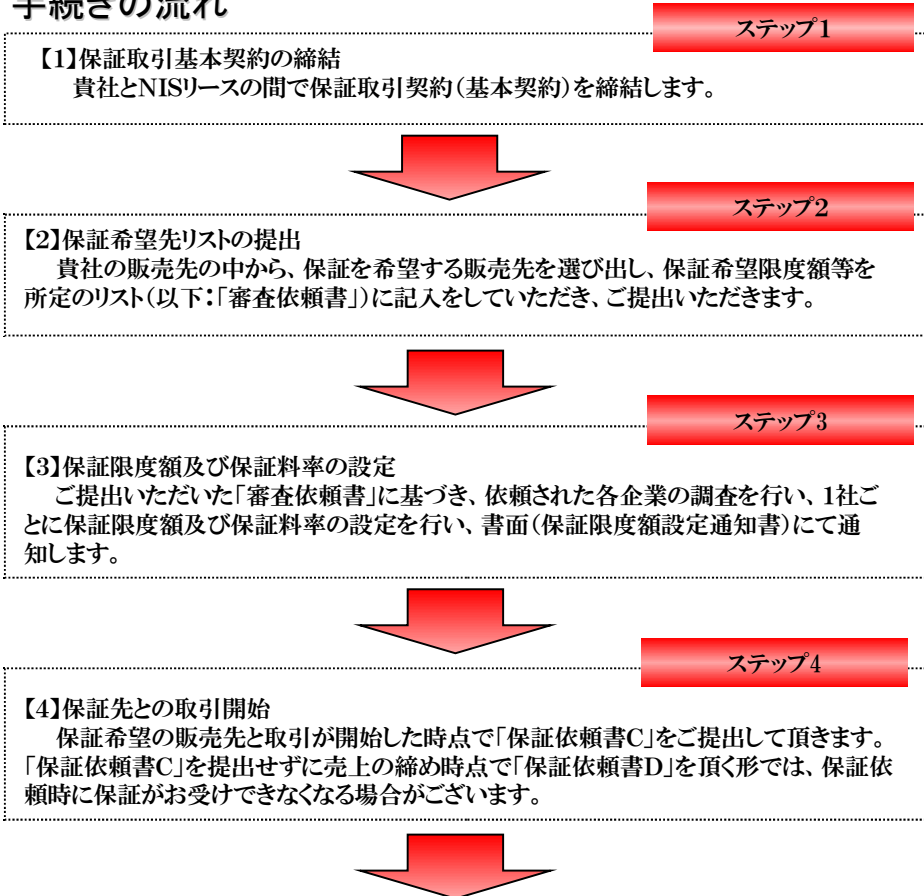
基本的には上記の保証限度額設定までは個別保証と同じですが、債権を確定する作業が無い為、保証開始予定日の前日までに保証依頼書をご提出して頂きます。基本的には保証開始から3ヶ月～6ヶ月間の保証期間となります。

- ※1 保証履行依頼の有無に関わらず、保証依頼をした債権に履行事由が発生した場合は、必ずご提出ください。報告がない場合、のちに保証履行ができない場合がございます。
- ※2 支払遅延以外の履行に関しては、履行依頼書提出後に債権債務の確認ができ次第30営業日以内に保証履行をさせていただきます。

- 貴社・弊社 (NISリース) 双方にて
- 貴社から弊社 (NISリース) に対して
- 弊社 (NISリース) から貴社に対して

◆ 「NIS売掛債権保証」の手続き(個別債権保証)

手続きの流れ



その他の手続き

【保証履行】
販売先の支払不能などの際、「保証履行事由発生報告書」をご提出いただきます。保証履行を希望される場合、「保証履行依頼書」をご提出いただきます。貴社とNISリースとの間で締結した、保証取引契約の履行基準に基づいて保証履行いたします。保証履行と同時に、販売先に対しての債権の求償権はNISリースに移行され、その後の債権管理はNISリースが行うことになります。

【保証限度額の変更・抹消】
NISリースでは、保証限度額を設定した貴社の販売先について定期的に調査を行います。貴社の販売先の業況等の著しい変化が生じた場合、書面により保証限度額の減額または抹消のお知らせを行うことがあります。

【審査費用】
販売先の審査依頼をされますと、1社あたり1,500円の審査費用が発生します。ただし、保証限度額と保証料率を設定し、貴社より対象先に保証をかけていただきますと上記費用は発生しません。
(なお保証不可のご結果の場合は審査費用が発生しますので、ご了承ください)

◆ 「NIS決済代行サービス」商品概要

I NIS決済代行サービスとは？

貴社の販売先に対する売掛債権を、弊社が貴社へ立替払いし、後日、販売先から弊社へ代金をお支払いいただきます。キャッシュフローの改善と、代金未回収リスクを回避できます。

II NIS決済代行サービスの流れ



III メリット

■ 貴社のメリット

- ・ 代金未回収リスクの排除
- ・ キャッシュフローの改善
- ・ 事務コストの削減（与信調査、債権管理）
- ・ オフバランス化

■ 貴社の販売先メリット

- ・ キャッシュフローの改善
- ・ 支払いサイトの延長（状況により）
- ・ 支払いの一本化（状況により）

IV 取引条件

- ・ 審査……………貴社の販売先より直接お申込を頂き、取引限度額を設定します。
- ・ 取引限度額……………50万から2,000万円（要審査）
- ・ 立替期間……………1ヶ月から2ヶ月（3ヶ月も検討可能）
- ・ 手数料……………貴社負担。月間取引金額により変動します。（原則1%～5%）

V 事例

<インターネットを利用した食材卸売A社の例>

A社には、全国から引き合いがあり、飲食店や小売業からの問い合わせが多いが「店がある」こと以外、相手先企業のことがよくわからない。積極的に拡販していきたいが、与信管理上不安も多い。また、万一の場合の債権管理に関しても遠方のため困難である。

【決済代行サービスを導入後】

- ①未回収リスクがなくなることで積極的に拡販を行うことができ、売上をさらに伸ばすことができた。
- ②回収業務をアウトソーシングすることで、債権の管理コストの削減に成功した。
- ③入金の本化、与信管理・債権管理のフローが整い事務コストの削減に成功した

売上増加

◆ お知らせ

様々な信用リスクに対して、独自の解決策を提供しています。

売掛金の悩み解決！
e売掛ソリューション

売掛金の悩み解決！e売掛ソリューション

お問合せ サイトマップ

▶ NIS売掛債権保証とは？ ▶ NIS決済代行サービスとは？ ▶ 企業調査サービスとは？

取引先の倒産リスク対策や新規開拓のお手伝い、また売掛金のファクタリング、早期資金化のニーズにもお応えするべく、「NIS売掛債権保証」、「NIS決済代行サービス」、「企業調査サービス」の各種サービスを提供しております。

そんなお悩みを抱えている企業経営者、取引先の与信管理担当者の皆様へ

売掛先の保証をお考えの方へ
「NIS売掛債権保証」

売掛先の簡易調査をお考えの方へ
「企業調査サービス」

早期資金化・決済代行をお考えの方へ
「NIS決済代行サービス」

倒産情報 TOUSANJOUHOU

テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト

NISリースでは、企業様の取引先の与信管理をサポートさせていただいております。取引先の倒産リスク対策や新規開拓のお手伝い、また売掛金の早期資金化のニーズにもお応えするべく、「NIS売掛債権保証」、「NIS決済代行サービス」、「企業調査サービス」の各種サービスを提供しております。

OTOIAWASE

TEL 03-3348-3048 MAIL お問い合わせフォーム QUESTION よくあるご質問

NISリース株式会社

サイトマップ プライバシーポリシー お問い合わせ 会社概要

2007 NIS GROUP All rights reserved.

■「e売掛ソリューション」とは・・・

取引先の倒産リスク対策や新規開拓のお手伝い、また売掛金のファクタリング、早期資金化のニーズにもお応えするべく、「NIS売掛債権保証」、「NIS決済代行サービス」、「企業調査サービス」の各種サービスを提供しております。

お問い合わせ

TEL 03-5275-1365 FAX 03-5275-1326
NISリース株式会社 売掛保証事業部

企業間取引において避けては通れない売掛金の貸倒リスクや取引先に対する不安、安全な商取引とビジネスの拡大を妨げる信用リスクに対し、的確なソリューションを提供することを使命とし、ひいては円滑な商取引の実現に貢献します。

※イメージ図