



E-Guardian

販売先・仕入先の反社チェックは どんな頻度でやるべきか？

【こんな方にオススメの資料です】

1. 反社チェックは行なっているが、形式的なものになってしまっている。
2. 取引開始時に反社チェックはしているが、その後の継続的なチェックは行なっていない。
3. 継続的な反社チェックを行ないたいが、どこからどのように手をつければいいのか分からない。

【主な内容】

皆さんはどのくらいの頻度で取引先の反社チェックを行なっていますか？
継続的にチェックを行なっている企業様は少ないのではないのでしょうか？
反社チェックは取引開始時に実施すれば良いというわけではありません。
定期的なチェックも求められています。反社チェックはある一時期（調査時点）の結果
でしかありませんから、その後の検証・継続的なチェックが必要ということになります。
「新任の役員についてネガティブな噂がある・・・」「反社と付き合いがあるという書き込みが
インターネット上に広がっている・・・」そんなことが起きてしまっているかもしれません。
本資料では、仕入先・販売先の反社チェックを継続的に行なうことが求められる理由、
そしてどのようなタイミングでチェックを行なうべきかについてご紹介いたします。

【目次】

- ・継続的な反社チェックがなぜ必要なのか？
- ・取引先監視について
- ・取引先に行う反社チェックの適切なタイミングや頻度
- ・取引先監視の課題と解決策
- ・3Rで可能な情報収集アプローチ