



# Pro check

ファクト情報活用サービス

# Pro check



**Trust check**

-トラストチェック

**Safety check**

-セーフティチェック

**Negative check**

-ネガティブチェック

**Risk check**

-リスクチェック

**Conflict check**

-コンフリクトチェック



# Trust check

---

## トラストチェック

その会社・その人を本当に信頼しても大丈夫？そんな疑問を感じた際に実施するプロセスです。

### 【対象】

新規取引検討先、新卒・中途採用候補者、M&A検討先、出資予定先  
融資予定先等

# 迂回が最短。

事業展開する中で、事前に信頼性をチェックすることにより問題回避に繋がる局面が様々あります。

「こんな企業なら取引しなければよかった」

「こんな人材なら採用しなければよかった」

問題が発生してからでは、その解決に労力と時間、そして莫大な資金を費やすことがあります。

事前の仕分に時間を割くことは一見『迂回』に思えますが、大手企業が新規取引前に与信を行うことは問題回避の『最短』を見つける為です。

将来的な障害を回避する「トラストチェック」の積極活用をご検討ください。



# Trust check

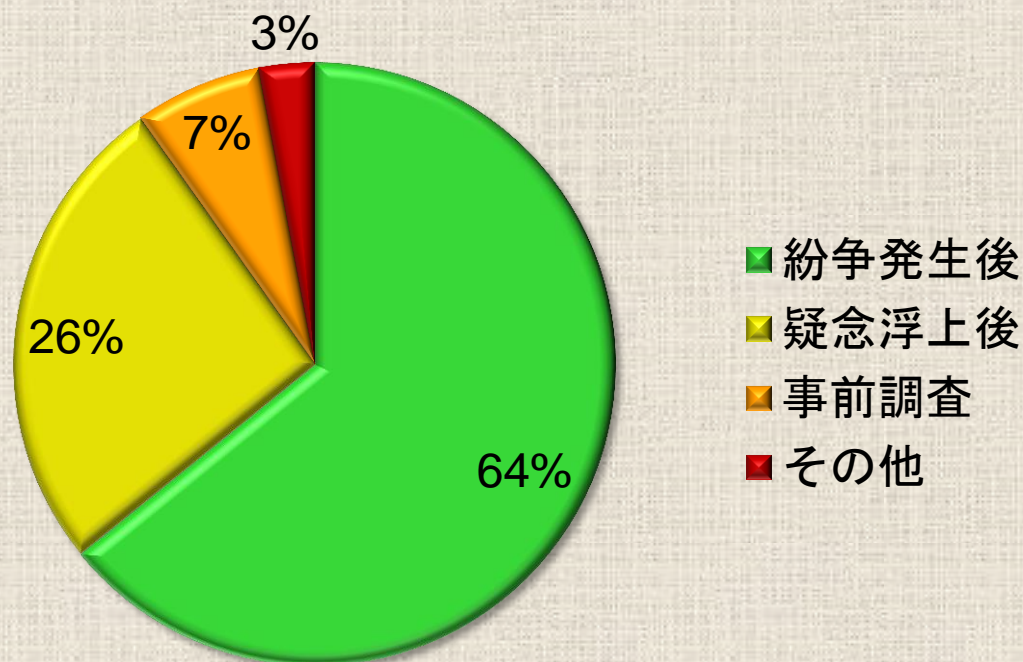
# 事前調査は7%未満。

トラストチェックを含めたすべての調査の依頼のタイミングについてアンケートを実施いたしました。その結果、右のグラフのように90%が紛争が発生若しくは疑念が浮上した以降でした。そしてトラストチェックのように事前に信頼性を図る事前調査は全体の7%に止まっています。

費用面に於いても事前調査の平均費用と疑念が浮上してから行った調査では3.4倍の負担が増え、紛争発生後の調査と事前調査の費用を対比してみるとその差は6.7倍に及んでいました。

こうした結果からも問題の回避には事前にチェックを行うことが肝要であり、コスト削減にも寄与しています。

## 調査依頼のタイミング



# Trust check

# 分岐点の見極め。

「君子危うきに近づかず」

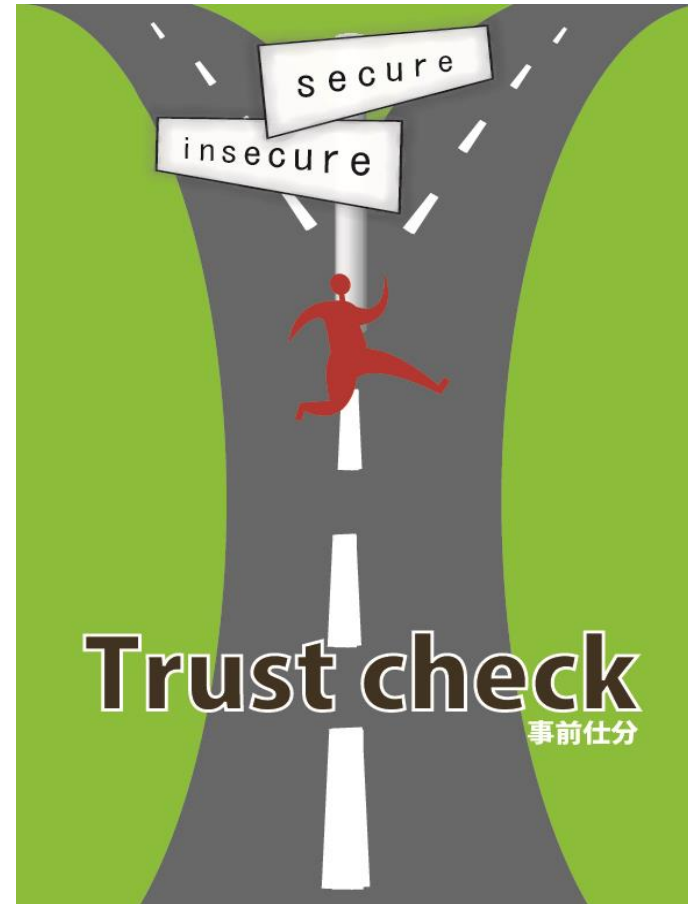
これは、教養があり徳を積んだ者は、自分の行動を慎み、危ないところには近づかないという意味です。

現代風に言うなら、安全と危険の分別ができ、適切に危険回避ができるのが人格者であると言ったところでしょうか。

危うい状態を望む企業が存在しないのは然るべきところですが、いつから危うい状態になっていたのか？どの時点で選択を間違えたのか？ミスチョイスをしてからの軌道修正には手間と時間が掛ります。

トラストチェックはビジネスシーンにおける分岐点を迎えた際に、多角度から検証してよりセキュアな選択へと導くサービスです。

例えば新規取引を検討している販売先でしたら、自社の安定的な業績を維持するに相応しい財務状況であるか？その先に販路を確保しているか？等、重要な選択を迫られるようなシーンではいつでもご利用可能なサービスです。



# Trust check

**TRUST Check結果報告書**

氏名				結果スコア	0
会社名					
代表者					
業種					
所在地					
担当部署					

総合評価

5.0

総合評価

5.0

項目	スコア	評価	判定	コメント
1	4	信用	●	
2	4	取引	●	
3	4	支払	●	
4	4	納付	●	
5	4	商品	●	
6	4	品質	●	
7	4	価格	●	
8	4	サービス	●	
9	4	対応	●	
10	4	誠実	●	
11	4	信頼	●	
12	4	実績	●	
13	4	評判	●	
14	4	情報	●	
15	4	透明	●	
16	4	柔軟	●	
17	4	適応	●	
18	4	成長	●	
19	4	持続	●	
20	4	責任	●	
21	4	誠意	●	
22	4	信頼	●	
23	4	実績	●	
24	4	評判	●	
25	4	情報	●	
26	4	透明	●	
27	4	柔軟	●	
28	4	適応	●	
29	4	成長	●	
30	4	持続	●	

**【結果報告】**

多角度で検証した結果を分かりやすく表示。

様々な可否判断にご活用いただけます。



# Case I 投資勧誘。

都内近郊で製造業を営むファースト社。同社の社長他役員は同じ外資系の生保会社セカンド社の生命保険に加入をしている。セカンド社の担当者藍田は営業ノウハウを記した著書を出版するほど有能なトップセールスマンである。

藍田は年に数回近況伺いと称してファースト社に來訪している。いつものように藍田がファースト社に來訪した時のことである。ひとしきり世間話をしていゝ中で、ファースト社の社長が「製造業は相変わらず景気が上向かない」とぼやきに近いような言葉を藍田に投げかけると、「実は社長、セカンド社の元社員がサード社という投資会社を設立しましてFX投資でかなり才能を発揮しています。因みに僕もそこに少々出資してまして、なかなか順調に配当を得ているんですよ」

話では200万円程度の出資で事務員1人分の給料が賄える月額配当が謳われていて魅力は感じたものの、製造業一筋で生きてきたことから投資の事はどうも理解できない。

こうした状況の下、ファースト社の社長から当組合にご相談がありました。まずはサード社を調べてみることになりました。結果、サード社は無登録業者であり健全な資産運用もされていないことが判明して無駄な投資を行わずに済んだのでした。

※調査の翌年にサード社は破綻。藍田氏はセカンド社の顧客十数名に延べ数億円の投資勧誘を行った責任で退職。



調査期間

10日間

## Trust check

# CaseⅡ 中途採用。

運送業を営むフォース社。ドライバーが足りないことから中途採用で求人募集を出したところ、数名の応募があった。中でも採用を迷ったのが、二十数年のドライバー経験を持つ飯田氏だった。ベテランのドライバーであることは間違いがないようだが、数年おきに転職を繰り返している。

労働条件に対する不満や同僚との人間関係に悩んで短期間で退職するケースが多い業界であるものの、その年齢が問題であった。業種を問わずに年齢を重ねると雇用の機会が減り雇用条件も悪くなるもので20～30歳代に転職を繰り返していた者も徐々に落ち着き先が見つかり勤続年数が長くなったりするものである。ところがこの飯田氏は40歳を超えてからの職歴を見ても勤続年数は長くて3年といったところで、この続かない理由を知ることが調査の主な目的となった。

調査の結果、飯田氏は過去の複数の職場で問題を起していることが判明。一例として連合労組を設立して勤務先に団体交渉を臨むなどの行為である。労働者が自ら権利を主張することに何ら問題はないものの飯田氏の場合は、その主張に社内には誰一人同調する者がいなくても、団体交渉を申入れてくるところであった。当然フォース社は採用を見合わせることにした。

※飯田氏の度重なる団体交渉の申入れに嫌気がさして退職金に上乗せして辞めもらう選択をした企業もあった。



## Trust check



# Trust checkの概要

---

商品名	Trust check (トラストチェック)
商品の内容	新規事業展開・新規採用前等に信頼性を担保するために実施する調査
サービス内容	各資料・情報のスクリーニング、裏付確認、聴込み、撮影、その他内偵、報告書作成
商品サイズ	A4・20ページ程度
使用機器	デジタルカメラ・ビデオカメラ・ボイスレコーダー・その他
納期	原則調査終了後7日以内にご報告
オプションサービス	指定人物・指定場所聴き込み(1時間単位) 指定場所張込(1時間単位) 指定場所撮影(1時間単位) その他お客様のニーズに合わせた対応を行います。(別途お見積)

## 【費用の詳細】

基本スクリーニング	¥ 50,000- (消費税別) ※資料・情報量が一定数を超えると別途お見積
裏付確認/1件	¥ 20,000- (消費税別)
取材・聴込み/1件	¥ 30,000- (消費税別)
張込撮影/1時間	¥ 15,000- (消費税別)
その他内偵	別途お見積
報告書作成	無料(1部)

※交通費・燃料費・宿泊費などの経費実費は、別途加算されます。

# Trust check

---