

事例に学ぶ

中小企業の売掛金管理と債権回収

ナカジマ・マネジメント 中嶋克己代表が講習会

弊社、大阪彩都総合研究所主催の第 28 回経営者セミナーが 6 月 11 日、大阪市北区の新阪急ホテルで開かれ、経営コンサルタントのナカジマ・マネジメント、中嶋克己代表(中小企業診断士)が「事例に学ぶ 中小企業の売掛金管理と債権回収」をテーマに講習会を開きました。



中嶋さん=写真=は、大手繊維商社の営業課長などを勤めた経験から、得意先の倒産の兆候を見抜くことは、「何年やっても難しい」と語りながらも、自社を守るためには、売掛金管理が必須であることを説明。

最近の企業信用調査会社の調べでは、不況の影響で倒産件数、負債総額とも大幅に増えている現状を紹介し注意を呼びかけたあと、「売掛金管理は営業現場の仕事である」として、売掛金回収につ

なげる以下の 4 つの管理ポイントをあげました。

- 1、 得意先ごとの売掛金管理台帳を作成する。
 - ① 回収基準でまとめて整理。
「当月締め・翌月回収」「当月締め・翌々月回収」
 - ② 取決めの決済条件（締め・支払日・支払方法等）を記載。
- 2、 売掛金管理台帳をもとに売掛金の状況を得意先ごとに正確に把握する。
- 3、 請求書を漏れなく確実に発行し、必ず取決め通りに集金する。
- 4、 「与信限度」内で取引を行う。

また、後悔しない与信管理のための日ごろの注意事項、危ない会社の倒産度

のチェック方法、売掛金回収の事例や取引先が倒産した場合の対応策などについても事例を交えて説明しました。

倒産度チェックでは、警戒すべき兆候として、

○得意先が支払条件の変更を申し出た

○社長や経理担当者が不在がちになった

○社員の転職の増加

○安売りの多発・赤字での受注

○取引銀行や主力仕入先の変更

○不動産の担保設定の増加

○得意先の主力取引先が倒産し、大口債権が焦げ付いた（全倒産の10%以上は連鎖倒産である）などをあげ、

対応策として手形取引から現金取引、さらに代金引替取引への変更、担保の要求、個人保証の検討と実施、契約書のチェックと取引条件の見直し、取引停止、契約解除の検討などについて解説しました。

事業所の縮小、不動産の売却、高利貸しの出入り、手形のジャンプ依頼、給料遅配、融通手形の振り出しなど非常事態にある兆候が見られれば、経営者の個人保証を取る、できれば根保証をとる、売掛金の手形化、代物弁済、債権譲渡、さらに相殺契約、納入品の引き上げといった措置をとることが重要であると説明しました。

このほか、「お役立ち情報」として、中嶋さんは、最近の簡易裁判所は少額（概ね140万円まで）の紛争を簡単な手続きで早く解決できるようになっており、今では弁護士を立てず、本人訴訟で済ませているケースが非常に多いとし、調停、支払督促、訴訟、少額訴訟などについて説明。

特に少額訴訟（60万円以下の金銭債権）では売掛債権があることを示す必要な証拠書類が揃っていれば、一日で判決が出る、と語り、「簡易裁判所は今では、親切に対応してくれます」と活用を促しました。

まとめ、（株）大阪彩都総合研究所

橋本 剛