

| グループ討議 | 事前課題 | 特別な持ち物 |
|--------|------|--------|
| × | × | 電卓 |

与信・債権管理・回収の基本講座

講座時間

10:00～16:30 (1日間)

講師名

TOMA コンサルタンツグループ コンサル部 執行役員 経営コンサルタント 井関 臣一朗 氏

対象

営業管理者や営業担当者、与信管理、債権回収に関わる方

ねらい

企業の倒産件数が前年を超えて増え続けています。耐えてきた企業も資金繰りが限界に達し倒産に至るケースが全国のどの地域でも、どの業種でも起きています。決して対岸の火事ではなく、自社においても火の粉が降りかからないうちに、与信・債権管理の強化を図ることが必要です。「新規取引や継続に迷う」営業管理者や担当者の不安を解消するために、迅速で適切な与信判断や債権管理・回収の実践方法を今一度見直してみましょう。

講座カリキュラム

- | | |
|--|--|
| <p>1. 2020年（コロナ禍）以降これまでの企業が置かれている資金繰り環境</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業の倒産件数、倒産事由、負債総額 <p>2. 与信は何を管理するものか（与信管理のポイント）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・与信管理とはどういう管理のことか ・与信管理で必須の業務はどのようなことか ・与信管理で必要な帳票は (決算書の読み方、信用調査書の読み方 等) <p>3. 与信管理体制の作り方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・与信管理体制の作り方は ・与信管理を充実させる7つの手順 ・与信管理の担当者が必要な知識習得とは ・与信管理マニュアル作成の方法 <p>4. 債権管理は取引先の管理を行うこと</p> <ul style="list-style-type: none"> ・得意先情報の把握をどうやって行うのか ・得意先の格付け方法 ・攻める得意先と注意する得意先の対応方法 <p>5. 取引先のおかしな兆候をキャッチする方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・倒産に至るには外的要因と内的要因がある ・商品面と営業面を中心に要注意の兆候をつかむ ・営業担当者が日々心掛ける得意先情報の取り方 | <p>6. 緊急事態の対処方法と取引倒産に備える準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・得意先の緊急事態とは ・警戒段階で打つべき手段とは ・倒産の種類はどういうものがあるのか ・債権の優先順位とは ・回収される金額はどうやって決まってくるのか <p>7. 債権回収のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存契約書に不備がないことを確認 ・延滞した後は督促の初動が最重要 ・督促の方法について (メール、督促状、内容証明書、仮差押え、担保設定など) ・回収方法について (いつまでに一括・分割) ・交渉経緯を記録 (後の裁判エビデンス) <p>8. 与信管理だけでは不足。資金繰りの重要性</p> <ul style="list-style-type: none"> ・与信管理だけでは業績は安定しない理由 ・与信管理と自社の資金余力 ・与信管理と資金繰りの両方からの改善策 |
|--|--|