

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/受講料

10:00～16:30（1日間）/会員 1名：21,450 円（税込）、一般 1名：42,900 円（税込）

### 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 臣一郎 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"> <li>・企業の倒産件数、倒産事由、負債総額</li> </ul> <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"> <li>・与信管理とはどういう管理のことか</li> <li>・与信管理で必須の業務はどのようなことか</li> <li>・与信管理で必要な帳票は<br/>（決算書の読み方、信用調査書の読み方 等）</li> </ul> <p>3. 与信管理体制の作り方</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・与信管理体制の作り方は</li> <li>・与信管理を充実させる7つの手順</li> <li>・与信管理の担当者が必要な知識習得とは</li> <li>・与信管理マニュアル作成の方法</li> </ul> <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"> <li>・得意先情報の把握をどうやって行うのか</li> <li>・得意先の格付け方法</li> <li>・攻める得意先と注意する得意先の対応方法</li> </ul> <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"> <li>・倒産に至るには外的要因と内的要因がある</li> <li>・商品面と営業面を中心に要注意の兆候をつかむ</li> <li>・営業担当者が日々心掛ける得意先情報の取り方</li> </ul> | <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"> <li>・得意先の緊急事態とは</li> <li>・警戒段階で打つべき手段とは</li> <li>・倒産の種類はどういうものがあるのか</li> <li>・債権の優先順位とは</li> <li>・回収される金額はどうやって決まってくるのか</li> </ul> <p>7. 債権回収のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・既存契約書に不備がないことを確認</li> <li>・延滞した後は督促の初動が最重要</li> <li>・督促の方法について<br/>（メール、督促状、内容証明書、仮差押え、担保設定など）</li> <li>・回収方法について（いつまでに一括・分割）</li> <li>・交渉経緯を記録（後の裁判エビデンス）</li> </ul> <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"> <li>・与信管理だけでは業績は安定しない理由</li> <li>・与信管理と自社の資金余力</li> <li>・与信管理と資金繰りの両方からの改善策</li> </ul> |
|--|--|