

売掛金の回収漏れをなくそう!

取引先からの売掛金回収が滞っていないでしょうか。商品等を販売し、その代金(売掛金)を確実に回収して、資金とすることで、企業は存続していけるのです。ところが、不況の影響もあり、売掛金の回収が意外にできていない企業が多く見受けられます。中小企業の資金繰りは以前に増して厳しくなっており、借入りに頼る前に、まずは売掛金の管理を徹底し、完全回収を図りましょう。

回収なくして 売上なし

景気の悪化から、取引先の支払遅延が増え、そのまま貸倒れとなり、会社が窮地に陥るといった事態が現実になりつつあります。

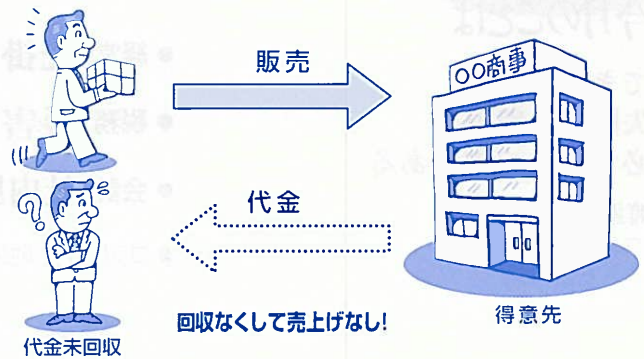
企業が商品・製品を販売すれば、売掛金が発生し、これを回収することで、仕入代金や経費などを支払うことができます。したがって、回収の遅れや貸倒れは、会社の存亡を左右します。これが「回収なくして売上なし」といわれるゆえんです。また、売掛金の回収をおろそかにしている会社は、金融機関からの信用も得られません。

滞留売掛金が多い会社の特徴

- 営業担当者の評価が、売上のみを基準として、回収が評価の対象になっていない。
- 支払いがよくない取引先にも無理に販売する傾向がある。
- 職人気質で物作りは熱心だが、回収には無頓着である。
- 回収遅れに対する責任や対応方法が不明確で、対処が遅い。
- 大口や永年の取引先に対して弱腰である。
- 社長が情に流されやすい。

回収状況を常にチェックし、 早めに手を打つ

売掛金管理の基本は、集金であれば、集金日には必ず集金に行く、振込みであれば、当日の15時以降か翌朝に口座を確認することです。入金がなかったり、一部しか入金されていなければ、至急、取引先に連絡をとり、その理由を聞きます。このような対応は、取引



先に「回収に対してきちんとした会社である」という印象を与え、支払いの優先順位を下げにくくさせることにつながります。

支払いが遅延している取引先については、担当者に遅延の理由、対策、回収予定などを報告させるようにします。要するに、「ただ遅れています」ではなく、なぜ遅れているのか、いつ、どのように回収するかを確認し、対処することが大切なのです。

また、回収遅れの原因が、次のように自社にある場合もあります。

- 営業担当者が、成績を上げるために、取引先に無理に買ってもらっている。
- クレーム対応が不十分ため取引先が代金支払いを見合わせている。
- 返品、値引きなどが未処理のため、請求金額を間違った。
- 営業担当者が、集金を忘れている。
- 取引先が「近々、大きな取引が入るから」というので、営業担当者が回収を先延ばしにした。

「売掛金年齢調べ」で 滞留売掛金を管理する

中小企業では、回収が遅れている取引先であるにもかかわらず、何の対応もとられていないことがしばしば見受けられます。これは、

表1 売掛金年齢調べ(一例)

単位:万円

取引先名	与信限度額 (※)	売掛金合計	売上分							
			当月	1か月前	2か月前	3か月前	3か月超 6か月前	6か月超 1年内	1年超	
A社	500	350	150	200						
B社	400	350	350							
C社	200	90	0	90						
D社	600	550	0	0	250	300				
E社	200	160	40	40	40	40				
G社	800	700	0	0	0	0	400	200	100	
合計	2,700	2,200	540	330	290	340	400	200	100	
		100%	24.5%	15%	13.2%	15.4%	18.1%	9%	4.5%	

※与信限度額は、取引先にこれ以上掛売りしてはいけない限度額であり、一般的な計算方法は、1か月平均売上高×回収サイクル(月数)＝与信限度額

会社内部において、危険信号を発する役割が誰なのかが不明確であることにその一因があります。そのような場合、たとえば、経理担当者が、「売掛金年齢調べ」(表1)などを活用して、回収状況を早めに把握し、売掛金が滞留している取引先の情報を社長や営業担当者に報告するなど、経理と営業との連携を密にする必要があります。

「売掛金年齢調べ」とは、滞留売掛金の発生と現状を確認するために、売掛金の内容を、売掛発生日ごとに分析した一覧表のことで、この表を毎月作成することで、速やかに対応策を実施し、回収不能となるリスクを最小限に止めるようにします。

そして売掛金が滞留している取引先には、たとえば、現金での販売にのみ応じたり、出荷額を減らすか見合わせる、販売する商品の種類を絞る。あるいは、売掛金の残高確認書を送付し、支払いの遅延を認識してもらう、などの対応を検討します。

業種、業態によって事情は異なるでしょうが、6か月以上の前の分が回収されていないとなれば、かなり深刻な事態が起こっていると推察され、回収可能性も低いといえるでしょう。これは取引先に問題があるとしても、

社内の売掛金管理体制がきちんとできていれば、ここに至る前に何らかの対策を打ち、リスクを小さくできたはずで。

また、通常の方法で回収が難しければ、専門家と相談のうえ、法的手段による方法なども検討します。ただし、法的手段に踏み切ると取引先との関係が悪化するおそれがありますので、売掛金額やその取引先の重要度などを考慮して、慎重に検討してください。

売掛金回収体制点検 チェックリスト

- ① 社長自身が強い姿勢で売掛金回収に臨んでいるか …□
- ② 売掛金年齢調べなどを作成し、売掛金の状況を管理しているか …□
- ③ 定期的に売掛金の残高確認書を送付しているか …□
- ④ 支払遅延があったとき、その理由を相手に確認しているか …□
- ⑤ 次回に支払うと言われたときは、その日時を明確に取り決めているか …□
- ⑥ 支払遅延の取引先に対して、販売の見合わせなどを検討しているか …□
- ⑦ 未払いの理由が不合理であれば、在庫の引き上げや法的手段を検討しているか …□

今月の
ワンポイント
実務

経理 税金の納付は電子納税が便利です

電子納税には、インターネットバンキング等を利用して納付する方法と、今年9月からスタートしたダイレクト納付があります。ダイレクト納付は、事前に税務署に届出をしておく、電子申告等または納付情報登録をした後に、届出をした預金口座から振替によって、パソコン操作で即日または期日を指定して納付できるというものです。電子納税は、特に源泉所得税の毎月納付手続など回数の多い手続に便利です。