

売掛金の回収対策

1. 売掛金の回収対策とは

売掛金の回収を確実にを行う方を、「売掛金の回収対策」と言います。

2. 売掛金の回収対策の目的

- ① 貸し倒れの防止
- ② 資金余裕の確保

3. 貸し倒れの防止

売掛金は回収が遅れる程、貸し倒れの確立が高くなります。
約束どおりに、きちんと回収をすることが必要です。

4. 資金余裕の確保

売掛金の滞留は、資金余裕を悪化させます。



5. 販売業務の完了

商品の出荷をしても販売が完了したわけではありません。
代金の回収をした時が、販売が完了した時です。
手形で回収をした場合は、受取手形が決済された時が販売完了です。

6. 現金販売を基本にする

現金販売に「貸し倒れ」はありません。

7. 与信管理をきちんと行う

お客様毎に売上高の最高金額を管理することを、「与信管理」と言います。
1軒のお客様の売上金額が大きい場合には、「与信管理」が必要です。

売掛金の回収対策の要点



1. 請求書を送る

『請求書』をこまめに送ることが必要です。

2. 集金に訪問する

営業に出たついで等に、集金をすることが必要です。
予め電話をかけることも有効です。

3. 内金でも集金する

集金が難しいお客様は、少額の内金でも集金することです。

4. 内容証明郵便を送る

どうしても集金ができない場合には、支払いの催促をした
『内容証明郵便』を送ります。

5. 手形のジャンプは要注意

手形のジャンプを依頼したきたら、「倒産は近い」と思うべきです。

6. お供え出荷をしない

集金が困難になってから出荷することを、「お供え出荷」と言います。
『貸し倒れ金額』が増加する可能性が大ですから、
原則として「お供え出荷」は控えるべきです。

7. 世間のうわさに注意する

「火の気の無い所に煙は立ちません」、世間のうわさは当たることが
多いのです。
悪いうわさのお客様には売らないことです。