

は、このサイクルが1回転する期間が長くなるということですから、それだけ多くの運転資金が必要になってくるのです。

会社は潤沢に現金があるなら運転資金を借り入れなくても会社の運営は可能なのですが、現実には、この

4. きちんと回収を行うために営業担当者は何をしなければならぬか

取引先が倒産すると、全額回収は、ほぼ不可能になります。相手が倒産してしまつてからでは遅いのであり、そうなる前に手を打つことが大切です。

①新規客と取引する時は？

取引を開始するときには、まず、その相手と取引に入つていいかを判断することが必要です。

そのために必要なのが「信用調査」です。

信用調査の方法としては、商業登記簿謄本のチェック（「その会社が実際に存在しているのか」をはじめとして会社の概要がわかる。

運転資金自体が借入金でまかなわれていることが多いのです。

回収が1ヶ月遅れば、必要な運転資金は、さらに1億円増えることになり、その分だけ、支払利息が毎月多く発生することになります。

②取引開始後、ふだんから注意しておくことは？

法務局で取得できる）、不動産登記簿謄本のチェック（その会社の資産・負債の状況がわかる。法務局で取得できる）、現地での状況の視察、同業者からの評判を聞く、などの方法があります。

また、支払方法（現金か手形か）、締め日、支払日などの「支払条件」について先方と確認し合い、記録に残すことも大切です（出来れば、契約書という形にしておくことが望ましいです）。

取引を開始したのは良いが、いつ入金になるのか分らない、というような状況はすでに「回収に苦労している」と言えます。しっかりと会社であれば、新規取引を開始する際に「新規得意先取引申請書」のような書類を作成・提出し、認可を受けるでしょう。「危ない顧客に手を出すな」が取引開始の鉄則ですから、当然のことです。

「危険な顧客に手を出すな」が取引開始の鉄則ですから、当然のことです。

長く取引している既存客でも経営が悪化することは、当然あります。

従つて「信用調査」は新規取引開始時だけやれば良いわけではありません。現地の状況の視察・定期的な登記簿謄本の取り寄せ、同業者からの情報の収集などの方法で、既存客に対しても情報収集を怠らないようにしなければなりません。

とくに、普段の売掛金残高の管理（債権管理とか売掛入金管理と言います）は大切です。顧客別に前月末までの未

払分の金額・当月分の金額の内訳や明細を把握しておくとともに、締め日・支払日・支払方法・手形サイトを把握しておくことで、「どの顧客が」「いつの分を」「いくら」払ってくれていないのか、に敏感になることが出来、早めの対処が出来るからです。

また、当たり前のことですが、請求書の発送や集金日の訪問をきつちり行うこともおろそかには出来ません。

支払日に入金がないので督促したら請求書が届いていなかったのが原因だった、ということもよくあるからです。

③支払日になかなか払ってくれないときは？

借金の返済に苦労した経験のある方なら分かると思いますが、借金はたいていの場合、督促が厳しいところ、「長い付き合いだし、あまり催促するの悪いかな」なんて遠慮していると、どんどん後回しにされます。

期日通りに払ってくれない時は、まずは督促するのが基本です。

あるいは、支払遅延が何度か発生しているような状況であれば、先手を打って「集金日の何日か前に電話でお願ひする。この際、責任者以外からでも受領できるように依頼しておく」ということも必要です。

また、その際に「これ以上は連帯保証人を立ててもらわないと取引を続けられない」等、取引条件を厳しくする折衝も、場合によってはしなければなりません。

以上は、取引を継続していくことを前提としたアクションですが、取引を打ち切ると判断したのであれば、粘り強い督促という方法を取らず、ただちに法的手段等の強硬手段を取らざるをえません。これらは普段からの周到な準備と専門知識が必要で

そのような事態になりそうなら、早めに専門家に相談すべきでしょう。

**営業
の
鉄 則****代金回収の重要性**

「勘定合って銭足らず」にならないように

(有) 島田教育総合研究所 所長 島田義也

1. 営業担当者にとって「販売」と「回収」は「車の両輪」である

営業担当者の第一の任務は「売る」。つまり、「販売目標を達成すること」です。

もう一つ、忘れてはならないことが「確実に代金を回収すること」です。受注して、実際に商品を納品すれば、経理上は売上にカウントされ、営業担当者の販売実績になります。

しかし、売っただけでお金を払ってもらえなければ、商品の原価やかかった経費は、ドブに捨てたのと同じことになり、会社は大きな打撃を受けます。

営業担当者の中には、売るまではテンションが上がってバリバリと動き回るが、

ただいてこなければなりません。

売ってしまった後は、その案件に急に関心がなくなり、次の案件にばかり集中する、という人が多く見られますが、売ったものは営業担当者が責任を持って代金をい

「販売」と「回収」は、営業活動の車の両輪なのであり、販売した分をきちんと回収してくることも営業担当者の大きな任務の一つなのです。

2. 取引先が倒産して代金の回収が不能になるとどうなるか

まず、自社の資金繰りに、影響します。取引先から販

こから借りてこなければなりません。

売代金の入金があるまでの間は、仕入れの原価や諸経費は自社が立て替えていきます。代金の回収が出来ないと、それらの立て替えたお金を払うことが出来ません。

次に、担当営業社員だけでなく、営業管理者、経理・総務部門、場合によっては役員までがかりきりにな

会社に貯えがあれば払うことは出来ませんが、だんだん貯えが少なくなれば、ど

り、ムダな労力を費やすことになります。

解決するまで日数を費やし、前向きな販売促進どころではなくなります。

さらに、一度倒産による

3. 回収出来たとしても回収サイトが延びるとどうなるか

「回収サイト」とは、簡単に言えば、売ってから代金を回収出来るまでの期間のことを言います。

回収出来たとしても、サイトが延びるとやはり会社にとって損失が大きいのです。

お金の流れを、順を追って説明します。

まず、手元にある「現金」は、仕入によって「商品(在庫)」に姿を変え、この商品を販売することによって「売掛金」になり、回収することによって、再び「現金」になります。

手形で受け取る場合は、回収することによって「受取手形」になって期日が到来して現金化することによ

回収不能を経験すると、以後の販売面でもどうしても消極的な傾向が出てきてしまい、思い切った販売促進が出来なくなるという心理的な影響も無視できません。

り、はじめて「現金」になります。

このサイクルが回っている間、原価や諸経費を支払うための資金(運転資金)が必要になります。

月あたりの売上高が1億円として、このサイクルが1回転するのが3ヶ月かかるとすると、運転資金として1億円×3ヶ月＝3億円がないと様々な支払ができません(厳密に言えば、必ずしも月あたりの売上高＝月あたりの運転資金、ではないのですが、ここではわかりやすくするために月あたりの売上高＝月あたりの運転資金、として計算します)。

回収が遅れるということ

事務局だより

1 新規加入法人

ご加入いただき有難うございました。

(H28. 11. 25～H29. 2. 22 37社)敬称略

法人名	所在地	代表者名	業 種	支部名
合同会社たなか商店	中央区上通町	田中 年記	飲食、物販	城 東 第 一
メルパルク（株）ホテルメルパルク熊本	中央区水道町	川崎 博樹	ホテル業	城 東 第 一
合同会社 Y T C	中央区安政町	山根 和彦	経営コンサルタント	城 東 第 二
(有) ブーシー	中央区小沢町	寺本 清二	飲食業	五 福
(有) 田	中央区新町	田中 琢磨	不動産賃貸業	一 新
(有) むろや	中央区新町	荒井 正俊	玩具・人形卸小売	一 新
(株) ふじき本店 熊本店	中央区新町	藤木 明	小売業	一 新
NAGANO HOLDINGS（株）	中央区内坪井町	永野 敬喜	不動産業	壺 川
後藤総建（株）	北区龍田	後藤 謙太	建設業	陳内・上龍田
(株) 来光	北区麻生田	坂木 祐太	建設業	清 水
(有) 環境エンジニアリング	北区清水新地	宮本 誠次	電気保安業務	清 水
(株) プロフェッショナル フルーツカンパニー	北区清水本町	有江 泰之	卸業	清 水
(株) 熊本環境リサーチ	西区上熊本	森本 茂樹	技術サービス業	池 田
(株) シーズブランニング	北区高平	緒方 英明	広告代理業	高 平 台
(有) マツエダフーズ	西区八島町	松枝 隆	青果・鮮魚・惣菜事業部	白 坪
(株) 勝栄	西区田崎町	上田 稔勝	魚介類小売業	白 坪
(株) クロコロール	西区野中	山下雄一郎	サービス業	白 坪
福和水産（株）	西区田崎町	西田 和司	魚介類販売等	白 坪
(株) C A N	西区中原町	林 京子	介護	西 部
(株) マルエ工業	西区松尾	江上 幸一	空調設備工業	西 部
(学) 未来創造学園 熊本電子ビジネス専門学校	中央区九品寺	吉山 壽一	専門学校	九 品 寺
(株) 熊本観光バス	南区田迎	立場 一安	一般貸切旅客自動車運送業	田 迎 北
(学) 未来創造学園 熊本デザイン専門学校	中央区大江本町	吉山 壽一	専門学校	白 山 大 江
若潮開発（株）	中央区出水	坂口 康雄	建設業	江 津 出 水
REXON（株）	中央区出水	川添 賀一	レストラン	江 津 出 水
(有) BRAVE	東区健軍	中田 智之	小売・飲食	健 軍 1
(有) 佐伯塗装	東区小峯	佐伯新太郎	塗装業	西・東健軍
(有) サイト	東区月出	西村 博實	電気工事	西・東健軍
日本修理技術システム（株）	東区秋津	露野 啓治	修理業	花 立
(株) エコインストラクション	東区長嶺南	中川 信三	広告装飾業	長 嶺 1
(有) エコシステム	東区御領	栃原威一郎	電気工事業	御 領
(有) 九州アルミ工業	東区上南部	宮崎 寛	住宅建材 卸・販売	上 南 部
(株) 飯屋建設	東区下南部	飯屋 徹	建設業	下 南 部
住商産業（株）	東区小山	内田 正寛	建設業	小山・戸島
(株) I'sDRIVE	嘉島町鯉	飯屋 徹	中古車販売	嘉 島 町
(有) 伊勢建設	益城町赤井	伊勢 直廣	建設業	益 城 町
カーショップ キング	北区清水新地	山本 忍	中古車販売	個 人

会員加入の5つのメリット

1. 税知識の取得

- (1) 本部及び支部等主催の税務研修会へ参加して税知識が習得できる。
- (2) 新設法人説明会へ参加して法人に関する税知識が習得できる。

2. 情報の吸収

- (1) 毎月第三木曜日に開催するセミナーで、税務・会計、経営・労務、経済・一般教養の分野から企業運営に役立つ情報が得られる。
- (2) 会員間の交流を通じて、異業種の情報が得られるほか、人脈が構築できる。

3. 社員教育の充実

- (1) 新入社員を対象とした合同入社式、研修会に参加して基本的マナーが習得できる。
- (2) 簿記3級取得のための受講料の一部助成が受けられる。

4. 福利厚生の実施

- (1) 「経営者大型総合保障制度」や「ビジネスガード」等は、会員でないと契約できない。
- (2) 制度保険商品は、団体扱いであり、保険料の割引特典がある。
- (3) 任意の地震保険加入については、一般と比較すると会員料率が低く、保険料が割安である。
- (4) 法人会と提携したホテルで結婚式・披露宴を挙げる場合は、割引が受けられる。

5. 社会貢献活動への参加

- (1) 社会貢献活動に参加することで、企業の社会的評価が高まるだけでなく、社員教育にも繋がる。

2 平成29年度 法人会主要事業計画

月日	行事名	場所
4月4日(火)	平成29年度 第1回税制委員会	熊本大同生命ビル 会議室
4月4日(火)	新入社員合同入社式・研修会	ホテル日航熊本
4月5日(水)	新入社員合同研修会	ホテル日航熊本
4月5日(水)	(青年部会) 第1回ライトアップコンサート委員会	岡田屋
4月7日(金)	(全法連) 第12回全国女性フォーラム鹿児島大会	城山観光ホテル
4月12日(水)	平成29年度 第1回常任理事会	熊本大同生命ビル 会議室
4月14日(金)	平成29年度 第1回広報委員会	熊本大同生命ビル 会議室
4月21日(金)	平成29年度 第1回理事会	ホテル熊本ニュースカイ
4月25日(火)	(県連) 平成29年度 第1回理事会	ホテル日航熊本
6月8日(木)	第4回 通常総会	ホテル日航熊本
6月15日(木)	(県連) 第4回通常総会(理事会)	熊本ホテルキャッスル
6月21日(水)	(全法連) 理事会(総会)	全法連会館 会議室

3 法人会費納入のご協力のお願い

法人会は、会員企業の皆さまからの「会費」によって運営されております。会費につきましては、期限内納入のご協力をお願いいたします。

また、会費納入に便利な「口座振替」のご利用もできますので、ご検討よろしくをお願いいたします。

詳しくは、お気軽に事務局まで、ご連絡ください。

4 木曜教室のお知らせ

今が旬の経済や社会情勢に沿った税務・会計、経営・労務、経済・一般教養の3つの分野から各種テーマを設け、実践セミナーを開講しています。

受講者層は、経営者から実務担当の方々まで幅広く、多彩な講師陣の分かり易い解説が好評で、受講された方々から毎回高い評価を受けています。

平成29年4月以降におきましても、さらにパワーアップした実践セミナーを展開する予定でありますので、多数のご参加をお待ちしております。



(敬称略)

月日	テーマ	講師名
4月20日(木)	「個人情報保護法の改正」と取扱い5つの基本ルール	新木 啓弘
5月18日(木)	やさしくわかる 総務・庶務の実務	松本 健吾
6月16日(金)	決算書の使い方「基礎講座」	石島慎二郎
7月21日(金)	労務管理 基本の「キ」講座	藤本紀美香
8月17日(木)	ビジネスパーソンのための仕事で使える「雑談術」	吉田 幸弘
9月20日(水)	資金管理の基礎講座	河合 正尚

絵はがきコンクール

第8回 税に関する



熊本法人会 最優秀賞



向山小学校 ^{むら かみ} 村上 ^{な つき} 夏月 さん

作品展開催のお知らせ

- 開催期間 平成29年3月25日(土)～4月9日(日)
- 開催場所 鶴屋百貨店地下2階連絡通路

この度、熊本法人会事務局は下記へ移転いたしました。

〒860-0802
熊本市中央区中央街3-8
熊本大同生命ビル2F
TEL 096-353-2555(従来通り)
FAX 096-353-2556(従来通り)

