

会社も元氣・心も元氣・体も元氣

～売上債権の早期回収による資金繰り改善～

先月は、在庫の考え方についてお話をいたしました。今月は、売上債権についてお話をいたします。売上債権の早期回収も、資金繰りに大きな影響を及ぼします。売上高に対する、売上債権残高は少ないほど良いのです。そのことを社内で徹底し共有することが重要になります。まず、商品を販売した時点で、確かに損益計算書上は売上が計上されますが、貸借対照表上やキャッシュフローの観点からは、お客様からお金を頂いて初めて売上であると、社内の意識を変えるところからスタートです。

商品を納品した際、納品書にお客様の確認印を確実に頂き、請求書を発行する時に、漏れのないようにすることが大切となります。請求書をお客様に渡さなければ、お金を頂けないことがあります。(笑) 中小企業の場合、そこに携わった社長や担当者などが、ここのチェックを行わないと、請求漏れという痛ましい事態が起きてしまう可能性があります。せっかく、社員の皆様の努力により販売しても、請求漏れになると、その努力が報われないことにもなります。

次に、お客様からご入金を頂くわけですが、時にご入金が遅れることがあります。その原因は、うっかりミスの場合もあれば、お客様の資金繰りの都合で遅れることもあります。その時に、売上債権の管理担当者は、まず、お客様にご入金のお願いの連絡をし、それでも入金がない場合には、その状況などを、責任者に必ず報告す

ることが重要になります。報告を受けた責任者は、未入金の原因を調査し、回収の方法、与信の見直し、今後の取引の継続または停止など、対策を検討し、決断しなければなりません。入金が遅くなればなるほど、売上代金が貰いにくい状況になる為、タイミングが大切です。社内で、売上債権の残高の数字合わせのみに終始せず、以上のことを徹底しておくことが重要になります。

経営者の中には、資金繰りが悪いから、売上を必死で伸ばす努力をされる方がいらっしゃいますが、もしも、入金の日がちが遅く、支払いの早い資金サイトになっている会社は、売上債権サイトと仕入債務サイトをよく確認をした上で、売上を伸ばさなければ、益々資金を圧迫し、「勘定合って銭足らず」の状況になりますので、要注意です。

入金を早くするには、自社の商品力、サービスなどが他社を圧倒していなければ、実現は困難なことは言うまでもありません。納品即回収や、前受け入金を目指して、社内のあらゆる面を磨き、お金の廻りの良い経営を目指しましょう。



三宅税理士事務所

財務コンサルタント

経営学修士(MBA)

所長税理士 **三宅 孝治**

〒710-0803 倉敷市中島2370-14

TEL:086-466-1255

<http://www.cms-miyake.info>