

「初期対応」が決め手！ 直ぐに役立つ！

## 「売掛金の管理と完全回収法」セミナー


— 催促の仕方や話法など実務手法が盛り沢山 —

＜主な対象＞ 営業・経理ご担当者管理者のみならず、経営幹部のみならず

## 本セミナーのねらい

得意先が倒産して売掛金回収が不可能となり、企業収益に甚大な影響を被ることが少なくありません。経営破綻企業からの代金回収は、至難の業、——「転ばぬ先の杖」——普段からの与信管理が大切とされる所以です。

本セミナーでは、売掛金管理と債権回収の第一人者が、その卓越した理論と実践的かつ効果的な手法を、実際の事例をもとに実践形式できめ細かく伝授致します。短時間で十二分に習得して頂くため、定員20名の少人数制で実施する予定です。

◎ 講師		<b>小野寺 勇史郎</b> (おのでら ゆうしろう) 氏 株式会社エキスパートナーズ 代表 保険会社で営業を担当した後、ザ・リスクコンサルタント・グループを主宰。日本コンサルタントグループ入社。部長コンサルタントを経た後、2007年、(株)エキスパートナーズを設立。収益構造改善の専門家集団の代表に就任、現在に至る。与信管理コンサルタントとして、営業部門強化やリスクマネジメントを中心に、全国の中堅・中小企業を対象として年間180日を超える研修等で実践指導。『売掛金完全回収のルールと習慣づくり』、『大倒産時代！危ない得意先の見分け方』など著書多数。
------	--	---

## 開催要領 (プログラム内容は、裏面に記載)

◎ 日時	平成 25 年 1 月 22 日 火曜 13 : 30 ~ 17 : 00 (受付開始 13:00)	
◎ 会場	<b>商工研 本社 セミナールーム</b> 東京都港区芝大門2-12-18 共生ビル(商工中金 東京支店ビル)7階 ○最寄駅: ①JR 浜松町駅、②地下鉄 大門駅、③同 芝公園駅	
◎ 参加費	○商工研 会員: <b>16,800円</b> (うち消費税 800円)	○同 非会員: <b>23,100円</b> (うち消費税 1,100円)
	○資料代、消費税を含みます(全日セミナーの場合、昼食代は含みません) ○参加費はセミナー開催日の2日前(弊社営業日)までにお振込み下さい。 ○参加お取り消しの場合は、開催日の2日前までにご連絡下さい。 ご連絡を頂けない場合は、参加費を申し受けさせていただきますので予めご了承ください。	
◎ その他	○申込先着順で、定員に達し次第締め切らせて頂きます。 締め切らせて頂いた場合は、その旨を当社ホームページ( <a href="http://www.shokoken.co.jp">http://www.shokoken.co.jp</a> )でご案内致します。 ○講師の事故等や申込人数がセミナー実施に必要な最低人数に達しない場合に、止むを得ずセミナーを中止することがございます。予めご了承ください。 ○参加お取り消しやセミナー中止の場合は、商工研会員様からお振込み済の参加費は、特にご指示のない限り、商工研会費の自動振替口座に返戻致します。	
お問い合わせ	商工研 セミナー部 TEL: <b>03-5473-6927</b> 担当: <b>鈴木、重吉(しげよし)</b>	

主催: 商工研(商工中金経済研究所) 後援: 商工中金

## ◎ プログラムの内容

### 1. 「初期対応」が回収の行方を左右する

- (1)取引先が増えるほど重要性を増す売掛金の管理と完全回収
- (2)売掛金の管理は企業間取引でこそ重要
- (3)売掛金の割合が高いのは危険信号
- (4)ブローカーンウィンドウ・シンドローム

### 2. 1週間のアクションプログラムを決める

- (1)支払期日(当日)にやるべきこと
- (2)期日経過1日目にやるべきこと
- (3)同 2~3日目にやるべきこと
- (4)同 4~6日目にやるべきこと
- (5)同 7日目にやるべきこと

### 参加者のご感想：

- 先生の経験された様々な事例を話していただき、具体的で参考になった。
- 回収フロー、1週間のアクションプログラムが大変役立つ。
- 講義の内容が実際に行っている債権管理手法とリンクしていて、よく理解できた。
- 財務諸表の見方、信用調査の手法がよく理解できた。
- 代物弁済の査定手法が大変参考になった。
- 少人数で机が個別のため、受講しやすかった。

### 3. 直接出向いての催促の仕方と話法

- (1)いつ、誰と行くか
- (2)責任者とどうやって会うか
- (3)返済の意思の確認と言質の取り方
- (4)手ぶらでは帰らない

### 4. 事例説明および実践指導

— K製作所の支払いが一日遅れた —

- (1)債務残高確認書の書き方
- (2)督促状の書き方
- (3)催促の電話の仕方

◆当日配布予定の  
様式抜粋

### 第3章 完全回収のための債権回収アクションプログラム

1. 支払期日が経過してからの1週間のスケジュールはこうして立てる

(1)支払期日(当日)にやるべきこと

ステップ	経理	営業	取り組み内容	伝票
1	○		請求一覧表、売掛金元帳、得意先元帳から支払い期日(当日)の入金リストをPCより出力する	売掛金
2	○	○	支払日の当日、支払いが遅れそうな不安のある得意先には、朝の段階で営業担当者に電話をする。振込みの確認をする。請求書が未達か否かの確認をする。請求書未達であれば再発行を経理に依頼する。	売掛金
3	○		普通預金、当座預金通帳を記帳する。ネットバンキングで入金状態をチェックする	預金通帳
4	○		売掛金元帳と売掛金一覧表、各預金通帳と照合する	預金通帳
5	○		16時~17時に営業部門の営業担当者別に入金・未入金の上り下りをマネージャーを通じて配布す	入金・未入金表

FAX : 03-3437-2678

参加申込書

第 1191 回  
1月 22日

東京

### 「売掛金の管理と完全回収法」セミナー

\*お申込の受付後、参加証をお送り致しますので、必ずご確認ください。

貴社名：	ご参加者①	氏名 (ふりがな)
所在地： 〒 — (参加証送付先)		部署・役職
TEL：	ご参加者②	氏名 (ふりがな)
FAX：		部署・役職
E-Mail：	商工中金お取引営業店 支店	
連絡窓口ご担当者 (ふりがな)	商工研の会員・非会員の別	<input type="checkbox"/> 会員 <input type="checkbox"/> 非会員

○恐れ入りますが、下欄の業種の該当する番号に○をお付け下さい。

業種	製造業	1. 食料品	2. 繊維	3. 木材・木製品	4. 紙・パルプ	5. 化学	6. 窯業・土石
		7. 鉄・非鉄	8. 印刷	9. 金属製品	10. 一般機械	11. 電気機械	12. 輸送用機械
		13. 精密機械	14. その他製造				
業種	非製造業	15. 建設	16. 卸売	17. 小売	18. 不動産	19. 運輸・倉庫	20. サービス
		21. 情報通信	22. 飲食店・宿泊			23. その他非製造	

◆ご記入内容は、今後のセミナーご案内等に使用させていただきます。  
当「ご案内」へのご質問は表面下欄記載の「お問い合わせ」先へお電話ください。

- (1)参加ご希望の方は、開催要領をご確認の上、参加申込書に必要事項をご記入頂き、FAXでご送信下さい。
- (2)当社ホームページ(<http://www.shokoken.co.jp>)からも、お申し込み頂けます。
- (3)お申し込み受付後、①「参加証」、②「請求書」、③「会場地図」を送付致します。

HP

当日は、「参加証」を受付にご提出ください。

事務局使用欄	—
--------	---