

与信管理をはじめするには？ -構築編-

1. 構築編で行う「2つのステップ」

与信管理をはじめるとあたり、「構築編」では以下の2つのステップを行っていきます。

1.取引先の格付・与信限度額設定

「準備編」にて決めたルールに基づき、取引先の格付および与信限度額の設定を行います。

2.「与信管理ルール」の周知徹底

すべての社員が「与信管理ルール」に基づいて行動できるよう、周知徹底を図ります。

2.取引先の格付・与信限度額設定

ここでは、対象となる全ての取引先について、
「与信管理ルール」に従って設定した「格付基準」および「与信限度額設定基準」
に基づいて格付、与信限度額の設定作業を行います。
作業後、自社の取引先管理システムにデータを反映し、
関連するすべての社員が閲覧可能な状態にします。

(与信限度額一覧の例)

取引先コード	取引先名	自社評点	自社格付	格付ウェイト	算出与信限度	希望与信	与信限度額	
11235-00	取引先AAA	55	C	0.7	115,800	100,000	100,000	千円
23678-00	取引先BBB	85	A	1.3	215,100	500,000	215,100	千円
46875-00	取引先CCC	49	E	0.0	0	2,000	0	千円
99785-00	取引先DDD	40	E	0.0	0	1,500	0	千円
66374-00	取引先EEE	68	B	1.0	165,400	200,000	165,400	千円
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

(参考)格付作業イメージ

取引先コード
 取引先名

総合評点 本店所在地
 格付 代表者名

基本情報 資本金 千円 従業員数 人
 業歴 年

基本情報分析
 点/10点

業績推移	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2011/3期	4,077,000	284,900	301,900	105,300
2012/3期	4,424,000	302,100	303,800	109,400
2013/3期	5,693,000	346,600	226,500	113,200

業績推移分析
 点/40点

財務分析 2013/3期	純資産比率	<input type="text" value="16.90%"/>	固定比率	<input type="text" value="93.20%"/>
	流動比率	<input type="text" value="126.70%"/>	負債比率	<input type="text" value="108.60%"/>
	当座比率	<input type="text" value="104.20%"/>		

財務分析
 点/40点

調査会社評点
 調査会社A
 調査会社B

調査会社評点
 および定性分析
 点/10点

定性分析

3. 「与信管理ルール」の周知徹底

与信管理をはじめるとあって、

- ①取引先データの整備 や、
- ②売買基本契約書等の整備 を行い、
- ③「与信管理ルール」づくり をし、
- ④取引先の格付・与信限度額の設定 まで行いました。

さて、いよいよ与信管理体制の本格運用に向けて、「与信管理ルール」の社内への周知徹底を図ります。方法としましては、以下のようなものがあります。

- ①「与信管理マニュアル」などを配布する
- ②社内説明会を実施する
- ③セミナーの受講などで「与信管理マインド」を高める

、

①「与信管理マニュアル」などを配布する

企業によって「与信管理規定(規程)」などとも呼ばれていますが、口頭での説明では、細部にいたるまで浸透させることは難しいため、全社員が常に閲覧できるよう配布などを行います。また必要に応じて、「営業部門用」、「管理部門用」など担当部門ごとに別々に作成し、行うべき業務を明確にするのも1つの方法です。

②社内説明会を実施する

与信管理担当者による社内説明会を実施し、周知をします。

①のマニュアルなどに沿った形で進めていきます。

「与信管理を行う必要性」についても説明し、全社員が一丸となって取り組めるよう、「与信管理マインド」を高めるのも目的の1つです。

③セミナー受講などで「与信管理マインド」を高める

外部のセミナーを受講させることで、「与信管理を行うことの重要性」や、「他社ではどのように管理しているか」や、「日頃注意すべきポイント」などを知ることでもありますので活用してみるのも1つの方法です。