

リスクマネジメント専科

RM第一線からの報告

伊集院剛史

▶▶84

売掛債権回収は企業の死活問題

「売掛債権が回収できず、そのマイナスを埋めるためにA社は1億4000万円を新たに売り上げなくてはならないのです。」

「売掛債権が回収できず、そのマイナスを埋めるためにA社は1億4000万円を新たに売り上げなくてはならないのです。」

「売掛債権が回収できず、そのマイナスを埋めるためにA社は1億4000万円を新たに売り上げなくてはならないのです。」

「売掛債権が回収できず、そのマイナスを埋めるためにA社は1億4000万円を新たに売り上げなくてはならないのです。」

「売掛債権が回収できず、そのマイナスを埋めるためにA社は1億4000万円を新たに売り上げなくてはならないのです。」

「売掛債権が回収できず、そのマイナスを埋めるためにA社は1億4000万円を新たに売り上げなくてはならないのです。」

「売掛債権が回収できず、そのマイナスを埋めるためにA社は1億4000万円を新たに売り上げなくてはならないのです。」

「売掛債権が回収できず、そのマイナスを埋めるためにA社は1億4000万円を新たに売り上げなくてはならないのです。」

「売掛債権が回収できず、そのマイナスを埋めるためにA社は1億4000万円を新たに売り上げなくてはならないのです。」

「売掛債権が回収できず、そのマイナスを埋めるためにA社は1億4000万円を新たに売り上げなくてはならないのです。」

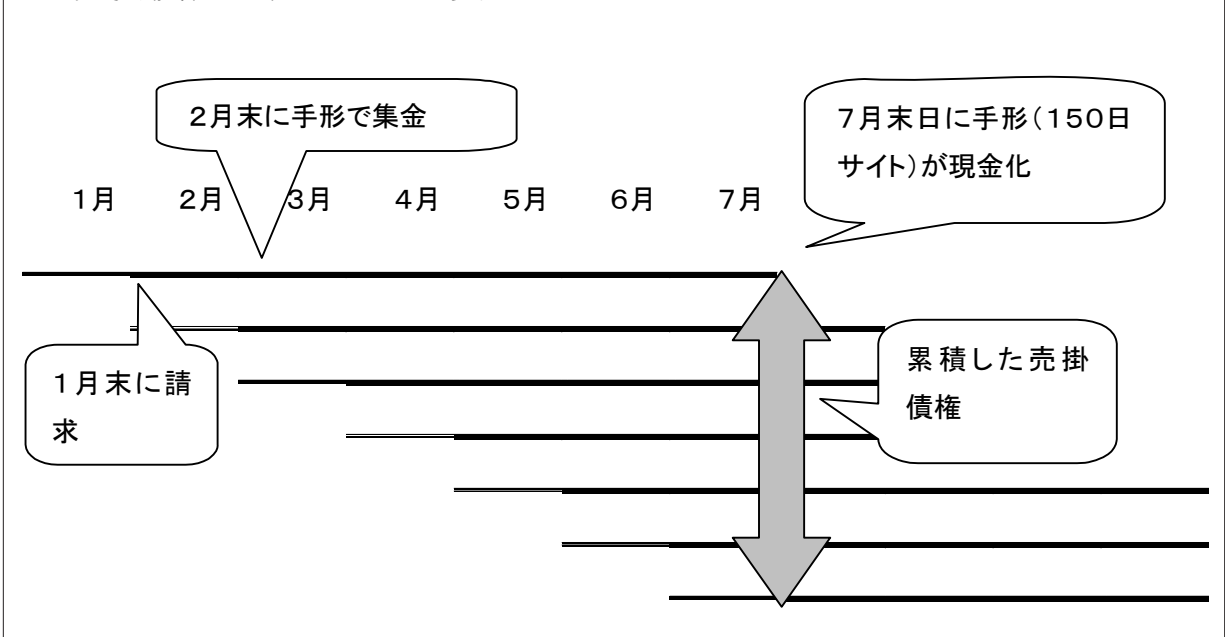
「売掛債権が回収できず、そのマイナスを埋めるためにA社は1億4000万円を新たに売り上げなくてはならないのです。」

「売掛債権が回収できず、そのマイナスを埋めるためにA社は1億4000万円を新たに売り上げなくてはならないのです。」

【事務所】
リスクサービス株式会社
【TEL】078-327-3922
【FAX】078-334-1241
【E-MAIL】
ijuin@risk-services.co.jp

掛債権や
締め後回
収期間が
180日
を超える
売掛債権
も対象外
となりま
す。

売掛債権回収リスク図表



回収リスクに取引信用保険

「売掛債権回収リスクに取引信用保険」

「売掛債権回収リスクに取引信用保険」

営業支社長

奮闘記

大北翔 ▶ 8 ◀

2007年という新しい年を迎えた。われわれ保険業界に身を置く者にとって2006年がとにかく大きな激震の走った年であっただけに、この節目を迎え、さまざま思いを巡らせながら気持ちを新たにしている者が多いことであろう。筆者の支社でも、この1年にどのような方針で業務に取り組んでいくのか、正月休みに考えをまとめて3つの方針を部下に伝えた。

新年を迎え3つの方針を作成

昨年の出来事を踏まえ愚直に実行

「今年こそいい年にしたい」とたれもが思っている。そのことを実現するために、3つの方針を新年から掲げたが、どれもが当たり前のことであり、今まで不十分であったことを反省し、必ず信頼を得ることを信じて、愚直に実行していくと思う。

最後は、「誠実な対応」である。誠実を辞書で引くと、「いつわりなくまめやかなこと。まごころ、まこと」とある。言葉の意味のとおり、いつわりがあつてはならない。つまり、表面上だけの対応ではなく、心の通った対応をしていくことが何より重要であるということである。上辺だけの対応はお客様に必ず伝わってしまう。まごころを込めた対応をすればお互いに気持ちがいいし、何よりスムーズに話ができるはずである。

の問題といえは、それまでである。しかし、その結果、お客様に迷惑をかけてしまうようなことは、会社としてあつてはならないことであり、相互にチェックする体制さえしっかりと構築していれば、一担当者の記憶や優先順位に左右されることなく、対応の漏れを防ぐことができるのである。また、失われた職場の「コミュニケーション」を密にするためにも、営業担当者として内務担当者ももちろん支社長、代理店をも巻き込んだ相互チェック機能が多量に働かせることが大切であると考えている。