

取引先からの入金遅延

Q. 取引先からの売上代金の入金が遅れている場合、どのような対策を取るべきか？

要旨

- ・まずは取引先に連絡をとり、状況を確認します。
- ・貸倒リスクの回避のため、取引内容の見直し、債権の保全等を検討する必要があります。

解説

1. 債権管理の検討

売掛金や受取手形などの債権管理は、自社だけではコントロールできず、インパクトが大きいという意味で、会社の資金繰り管理において、特に注意が必要です。

売上債権が回収不能になったとしても、それに対する仕入代金は支払わなければなりません。例えば、粗利益率 10% の会社で、100 万円の売掛債権が回収不能となった場合、これを取り返すには、 $(100 \text{ 万円} \div 10\% = 1,000 \text{ 万円})$ の新規売上が必要となります（諸経費などを加味すると、もっと大きくなります）。

取引先からの入金が遅れている場合、以下のようなことを検討すべきでしょう。

②手形取引の見直し

③前受金や保証金の要求

3. 債権を保全する

①日常の請求以外の電話や内容証明郵便等による督促

②債権の確認書・公正証書をとる

③売掛金の手形化・貸金化

④担保や保証を設定する

2. 取引内容を見直す

取引先の入金が遅れたり、悪い評判を聞くようになったとしても、すぐに取引を中止できない場合も多いでしょう。このような場合には、取引の中で、いかに貸倒リスクを最小限に抑えるかを考えなければなりません。これらの防衛策は、売上の減少をもたらすこともあり、また取引契約違反で問題になる可能性もあるので、事前によく検討すべきでしょう。

①与信限度の見直し

売上債権に関する管理体制強化

<ご提案のポイント>

- ・ 日常の売上債権管理がきちんとできているか見直して、管理体制を強化しましょう。
- ・ 入金遅れが生じた場合には、取引内容の見直し、債権の保全、資金繰り対策を検討すべきです。

1. 売上債権管理の重要性

債権管理の基本は、日常の備えから始まります。以下のような基本的な管理を行うことで、万一の場合の被害も最小限に止めることもできます。

①信用調査・与信管理を行う

新規の得意先と取引を開始する場合だけでなく、既存の取引先についても決算書や信用調査会社からの情報を入手する等して、与信限度額を定め、管理することが必要です。

②請求と入金確認

請求は1カ月程度の期間で定期的に行い、期日に入金されていることを確認しなければなりません。また、得意先元帳との照合もしておくべきでしょう。

③入金がない場合の督促

期日を過ぎても入金がない場合、口頭（電話等）か書面で督促を行います。

④残高確認

相手先に残高確認を行って、相手先と残高が一致していない場合、原因を分析することによって、自社の売上計上ミスが発覚する場合があります。

2. 取引先からの入金が遅れている場合の検討事項

①取引内容を見直す

取引先の入金が遅れたり、悪い評判を聞くようになった場合、いかに貸倒リスクを最小限に抑えるかを考えなければなりません。その際は、取引量の縮小や支払サイトの短縮、支払方法の変更などを検討します。

②債権を保全する

売掛債権は、信用取引で担保等の保全はとっていないことが多いでしょうが、このような取引先は「いつ倒産してもおかしくない」という気持ちで、保全を考えなければなりません。その際にも、金額の大小、今後の取引関係等も勘案して、いつどのような手段をとるかを判断すべきでしょう。

③資金繰りへの影響の確認

得意先が倒産した場合でも、それに対する仕入代金等の支払はしなければなりません。また、今後の売上減少等の影響も考慮し、資金繰り見込みを作成すべきです。借入等の調達が必要な場合、なるべく早めに金融機関等に相談すべきです。