

(カリキュラム)

平成22年 2月 4日

組合員各位

東京織物卸商業組合

与信管理の導入と活用ポイントについて

営業マンに対する与信管理セミナー

開催のご案内

本セミナーでは、講座を「基礎編」と「応用編」に分け、わかりやすく与信管理制度の概要及びその導入方法と活用などについて解説して頂きますので、経営幹部の方はもとより営業社員の方々にもご参加くださいますようご案内申し上げます。

- 1. 開催日時 「基礎編」平成22年4月14日(水)
午前10時～午後4時30分
「応用編」平成22年5月13日(木)
午前10時～午後4時30分
- 2. 会場 東京都中央区東日本橋3-6-20 3661-5371
「東織厚生年金会館」 3階第一会議室
- 3. カリキュラム 右記参照
- 4. 講師 与信管理実務コンサルタント 武藤 豊 氏
略歴 早稲田大学法学部卒業
蝶理株式会社入社、取引先信用調査、与信管理、関連会社の経営管理等に携わり多くの経験を重ね、与信管理について広い知識と確実な実践力を修得。東京本社審査部長、常務理事を経て独立。主な著書「取引先を見るチェックポイント」「中小企業の取引先を見る逆チェックポイント」「営業マンの与信管理」(社内出版)
- 5. 受講料 各講座それぞれ 1名 7,500円
(テキスト代・昼食代・消費税等含)
- 6. 定員 50名(定員になり次第締め切らせていただきます)
- 7. 申込方法 別紙申込書に必要事項をご記入のうえ、3月12日までに
FAX 03-3661-5430 にてお申し込み頂き、後日、請求書と受講券を併せてご送付いたします。

8. 本件お問い合わせ 総務部 = 上田・鶴飼 TEL3663-2101
(詳細は組合HP URL <http://www.tafs.or.jp/>)

「基礎編」22年4月14日(水)	「応用編」22年5月13日(木)
1. 与信管理ができていないと (1) 有名企業が突然、倒産する時代! (2) 与信管理のあり方も変化している 2. もしも取引先が倒産すると (1) 与信管理における営業担当者の役割と3つのマイルドとは・取引先の倒産による経営の危機の事例 (2) 信用とは、信用取引とは、信用しうる経営者とは (3) 信用判断の4つのポイント 3. 危ない会社とは? 会社の健康度をチェックする (1) 危険な兆候のとらえ方 信用不安情報収集の「6つの要素」と「5Mの情報」 情報収集のテクニック (2) 危ない取引とは ~ある取引詐欺事件に学ぶ教訓とは~ (3) 危ない会社の判定法 危険な会社のタイプ ライフサイクル 会社の四大病 会社の寿命は30年? (4) <事例>危ない経営者を信じたため起こったA社の悲劇 (5) 予測される危険性を見抜くには 4. 与信のための管理すべき経営数値、簡単な経営分析 (1) 与信の観点から決算書を読むポイント 2つの資産 3つの資本 4つの費用 5つの利益 (2) 攻め(収益性)と守り(資金繰り)経営分析2つのポイント (3) 在庫交差率、資金流動性比率とは(もう一つの流動比率)~K社とM社の事例~ 5. 実務的な与信限度の設定のしかた (1) 与信限度取引額設定のポイント (2) 与信限度とは ~ケーススタディ「与信限度の決め方」 (3) 与信判定指数による取引限度額の設定 (4) 与信限度と運転資金の流れの中での注意事項 (5) 与信管理の簡便法の限界 6. 緊急時に備えた危機管理体制 ~緊急時の対応の仕方~ (1) 企業はどのようにして倒産するか (2) 緊急時の社内体制づくりと対応策 (3) 債権保全・回収に成功する基本は(債権保全策と担保回収の具体的方法) (4) 営業担当者にできる債権保全・回収策~具体例~ 7. 与信管理の基本姿勢 まとめ (1) 貸倒を予防する3つの心掛け (2) 与信管理の空洞化を防ぐ3つの心掛け (3) 3つの与信管理マイルド (4) 与信管理が定着する5つの会社システムのポイント	1. 営業担当者が行うべき与信管理実務とは何か (1) 与信管理とは何か (2) 倒産が自社に与える影響を考える - 会社規模によっては致命傷となる (3) 営業担当者が現場で行うべき実務 (4) 与信管理のあり方に变化 2. 新しい取引を開始する - 営業担当者AがP社を新規開拓する場合 (1) 新規開拓での調査事項とは (2) 新規取引先のチェックポイントは (3) 取引の保証・保証人を吟味する (4) 保証人と保証能力は (5) 契約はどのように結ぶか。なぜ必要か (6) 保証・契約の効力 3. 取引が次第に増加する (1) 現金取引から手形取引へ (2) 手形支払いのチェックポイントは (3) 回り手形とは (4) 手形の種類と基本的な機能 (5) 担保の種類と機能 (6) P社からどのような担保をとるか (7) 与信限度の設定のポイントは 4. 売掛金の滞留が起きる (1) P社に対する売掛金が滞留したら (2) P社に約定品の納入を要求されたら (3) 効果のある督促状とは (4) 債権保全策は (5) 滞留売掛金のチェックとその対応は (6) 売掛金の時効を防ぐには 5. 危険な兆候が現れる (1) 手形ジャンプを要求されたら (2) 融資を求められたら (3) 融通手形は (4) 公正証書とは。公正証書にしておく理由は 6. 緊急事態の発生と債権の保全 (1) 緊急時に備えての日常の心掛けは (2) 緊急時の社内対応策は (3) 緊急時の債権保全とタイミング (4) 売掛金を担保にとるには (5) 商品を担保にとるには (6) 預金・敷金を担保にとるには 7. ついに倒産 (1) 倒産するとその会社はどうなるのか - 倒産とは、2回目の不渡りとは (2) 倒産すると会社の代表者はどうなるのか (3) 倒産六法 (4) 法的整理と任意整理における注意事項とは 8. 営業担当者が行うべき債権回収 (1) 倒産後の回収と詐害行為(先取特権との関係) (2) 自社製品の引き揚げ、他社製品の引き揚げとその際の留意事項 (3) 連帯保証人、物上保証人(担保提供者)からの回収 (4) 商品担保契約済のものが第三者に渡った場合は (5) 債権譲渡通知が重複した場合は (6) 一括債権譲渡の登記 (7) 代理受領委任状による回収は