

不良債権を5分の1にするシステム

不良債権防止は難しいとあきらめず、もう一度挑戦してみませんか

商品を買った代金が売掛金になったり手形で回収していれば、必ず一定の不良債権が発生します。中には不良債権の発生は我々業界の宿命と、あきらめている社長すらいます。しかし利益が出しにくくなった現在、不良債権の発生を少なくしないとあなたの会社自体が危なくなりかねません。こうした中、不良債権発生を今迄の「5分の1」に押さえるシステムが完成しました。

1. 科学的問題解決法を応用

不良債権の発生を少なくするには、まず債権管理を構成する「**大事な要因**」をはっきりさせなければなりません。

次はその大事な要因の「**ウエイト付**」をし、さらにそれぞれの「**レベルの高め方**」を考える必要があります。こうしたあとで実際の作業に入ると、ムダが少なくなるばかりか成果が早く出ます。

2. 情報なくして判断なし

不良債権を少なくする1番目の要因は「**販売先の経営情報**」の収集になり、これが**57%**を占めます。

2番目は、集まった情報の「**分析と判断**」になり、これが**29%**を占めます。

3番目は、決断力と実行力になり、これが**14%**になります。つまり、不良債権を少なくすることができるかどうかの6割近くは、販売先1社1社の情報収集にかかっているのです。

情報は訪問度数に比例して入ってきますから、1番有利な立場に立っているのは実は営業マンなのです。つまり営業マンをきちんと教育す

れば、これに十分対応できます。しかもこの教育をすると営業の実力も高まるので、売上増加にもつながります。

3. 年商3億円以下の会社は決算書が取れない

不良債権の防止で最も多く利用されているのが、**企業調査会社**の利用です。

調査報告書に決算書がついていると情報量が多くなりますから、内容を判断するときにとっても役立ちます。

しかし年商が5億円以下になると決算書の入手率がとても少なくなり、年商3億円以下になるといよいよ少なくなります。決算書がなければ、**高い調査料を払った割にさっぱり役立ちません。**

4. 営業マンを教育すれば効果が出る

つまり経営規模が大きな会社は調査会社に依存してもいいが、規模が小さな会社の場合は調査会社に依存したのでは、うまくいかないのです。これに対応するには、**営業マンを活用した自社独自の管理システム**が必要になります。これらの進め方について説明しているのが、このCDです。

不良債権防止の戦略

定価 **¥4,500** (税別)

1巻。約66分。テキスト付



竹田 陽一 1938年10月生まれ。

福岡大学卒業後、建材メーカーで経理と営業を経験後、東京商工リサーチに転職。企業調査の他に倒産会社を1,600社取材。債権者会議には200回出席。これらの経験に加え、ランチェスター法則を応用して、独自の調査方法と判断方法を確立。

お申し込みはFAXで。

ご住所	〒			業種	
会社名	役職	ご氏名	従業員	人	不良債権防止
TEL	FAX				様

ランチェスター経営(株)

〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301

TEL 092-535-3311

制作 竹田 陽一

HPは <http://www.lanchest.com/>

FAX 092-535-3200