

与信管理もこれでバッチリ!

# 与信管理の重要性と 理想的な与信管理のコツ

 Money Forward Kessai

理想的な与信管理とは？与信管理の秘訣を解説 ————— 3

与信管理に失敗すると、会社にどんなリスクが発生する？ ————— 4

与信管理体制構築のコツ

Step1：社内格付制度の整備 ————— 6

Step2：与信限度額の設定 ————— 7

Step3：ポートフォリオ分析（取引全体分析） ————— 8

与信管理も「マネーフォワード ケッサイ」にお任せ ————— 9

# 理想的な与信管理とは？与信管理の秘訣を解説

掛取引を行う上で重要となるのが、取引先の与信管理です。

理想的な与信管理とは、すべての取引状況を正しく把握し、与信リスクを定期的に見直しながら適切に管理をすることです。

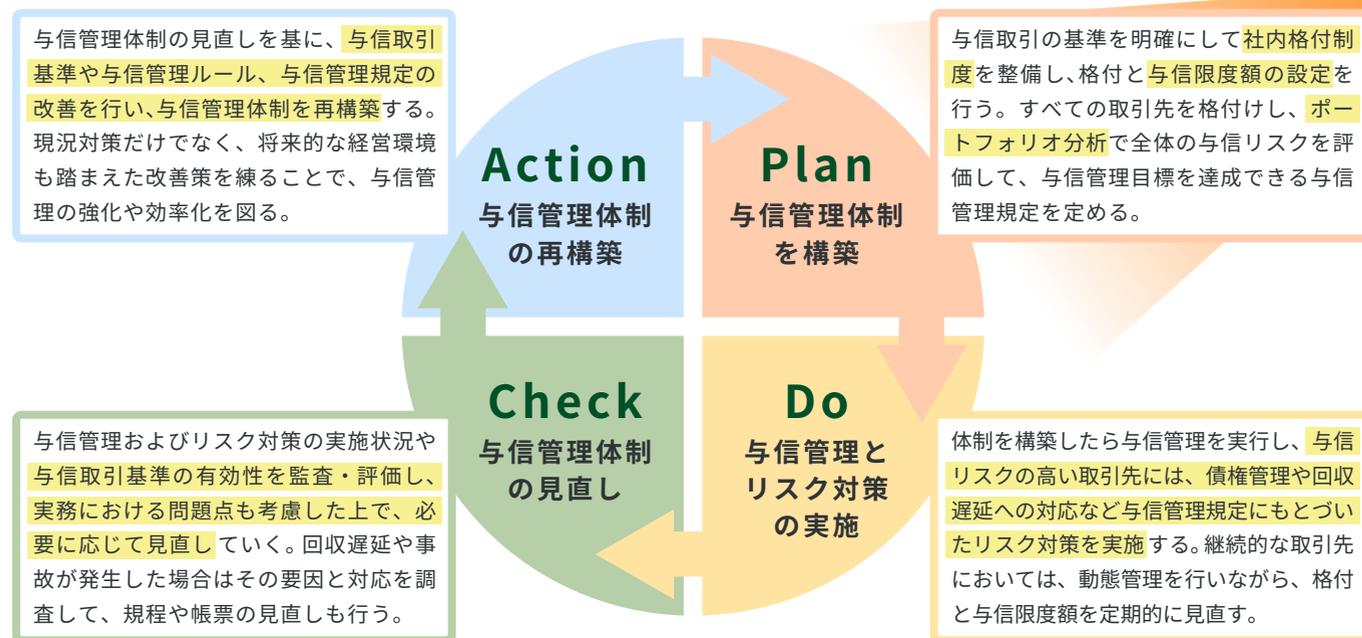
本書では、適切かつ効率的な与信管理を行うコツを詳しくご紹介します。

## ● 理想的な与信管理ができる...？

- ・ 自社の損失を最小限に抑えることができます。
- ・ 与信管理を効率的に行うことで、売上や利益の最大化も見込めます。

## 理想的な与信管理は PDCA サイクルで行う

理想的な与信管理の形は、ルールにもとづいた統一基準で取引先を管理し、有効な PDCA サイクルを回すことで実践できます。



## 継続的改善へつながる

PDCA サイクルの循環によって、与信管理のレベルが向上します。その結果、貸倒れなどのリスク減、コストダウン、目標設定のレベルアップなどが可能になり、利益の最大化が見込めるようになります。

# 与信管理に失敗すると、会社にどんなリスクが発生する？

理想的な与信管理を行えず、管理が正しく機能していないと、会社はどうなってしまうのでしょうか？  
主に、次のようなリスクが複合的に起こりえます。

## 損失の発生



貸倒れが発生し、自社の利益を直撃します。仮に利益率 10%の取引先で 500 万円の貸倒れが起きた場合、損失を取り戻すには 5,000 万円の売上が必要です。また、取引先が倒産すれば、今後の取引自体が消滅してしまいます。

## 資金繰りの圧迫



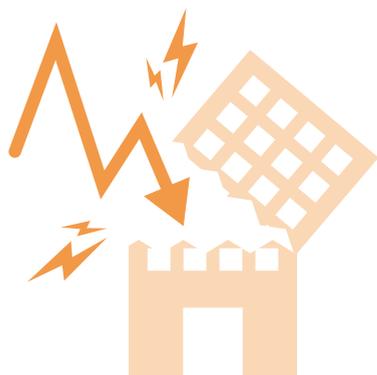
期日を過ぎても入金されないなど、自社の資金繰りに影響します。補填には資金調達が必要となりますが、借入先が見つからない、高金利など悪条件の融資に頼らざるを得ないなど、資金繰り計画が狂うことも考えられます。

## 対外信用の悪化



貸倒れなどの頻発で業績悪化や資金繰りの深刻化を起こせば、与信管理の甘さを問われて対外信用を失いかねません。周りからリスクの高い企業とみなされて、取引先や取引額の縮小につながることも十分に考えられます。

## 最悪の場合は、自社が倒産することも...



適切な与信管理ができていないと、貸倒れなどのリスクが高まり、ひとたび貸倒れが起きれば収益減や資金繰りの悪化を招きます。そして、ゆくゆくは対外信用を失うといった負のスパイラルに陥り、最悪の場合は倒産してしまう可能性があるのです。

与信管理は、悪くなってからでは手遅れです。掛取引は支払サイトがある以上、現金回収ができなければ黒字倒産も十分ありえます。それだけに、企業体力がむしばまれる前に自社の与信管理を今一度見直すことが、最大のリスク管理となります。

そこで、理想的な与信管理を行う上で必要な PDCA サイクルの最初のステップとなる Plan「与信管理体制を構築」するためのコツを 3 ステップで解説します。

# 与信管理体制構築のコツ

Step1：社内格付制度の整備

Step2：与信限度額の設定

Step3：ポートフォリオ分析（取引全体分析）

## 与信管理体制構築のコツ Step 1：社内格付制度の整備

PDCA サイクルの Plan でまず行うのは取引先の「格付」で、理想的な与信管理の要ともいえる大切な作業です。そして格付を行うには、社内格付制度を整備する必要があります。

格付を行う際は、複数の項目で目安となる点数や記号を設定し、減点方式で 1 社ごとの評価を出します（図 1）。最終的にすべての項目を集計して格付表と照らし合わせ、該当するランクがその取引先の格付となります（図 2）。

格付の基準となる項目内容や点数、格付の評価基準、各取引先の評価は、客観性を重視して行いましょう。

統一基準を用いてすべての取引先を公正に格付することで、現在の与信リスクや取引状況が可視化されて、今後の取り組み方針を明確にすることも可能になります。また、格付ごとに集計すれば、会社全体の与信リスクも定量化できるようになります。

### 理想的な与信管理のコツ 社内格付の基準を決めて評価する

社内格付の基準を決めるには、まず、過去数年分の全取引データなどから統計的モデルを導き出して点数化します。そして、格付表を基に取引先を評価しましょう。

この評価方法を確立しておくことで、リスクに応じた管理が可能になり、業務の効率化や審査能力が向上を図れます。

図 1：社内格付の評価（例）

※項目や点数換算は一例です。各社の評価基準によって内容は異なります。

取引先	財務内容評価 (定量評価)	定性要因評価	外部評価の勘案	取引内容・ 管理内容の勘案	合計点
a 社	○	△	○	○	64
<b>b 社</b>	◎	◎	○	◎	<b>93</b>
c 社	△	×	×	△	30

点数換算：◎25点 ○18点 △10点 ×5点

図 2：格付表（例）

※項目や点数換算は一例です。各社の評価基準によって内容は異なります。

格付	点数	概要
<b>A</b>	<b>90 点以上</b>	<b>超優良取引先</b>
B	75 ~ 89 点	優良取引先
C	60 ~ 74 点	標準取引先
D	45 ~ 59 点	注意取引先
E	30 ~ 44 点	改善要取引先
F	20 点以下	取引中止

b 社の合計点数「93 点」を格付表の点数にあてはめると「90 点以上」に該当する。よって、b 社の社内格付は、「A」の超優良取引先という評価になる。

## 与信管理体制構築のコツ Step 2 : 与信限度額の設定

社内格付制度を整備したら、次は与信限度額を設定しましょう。

与信限度額の上限は、自社の財務体力を踏まえた上で格付ごとに設定します。

一般的な設定方法として「正味財産分割法」「月商 1 割法」「段階的増枠法」「同業企業比較法」などがありますが、どれかひとつに偏るのではなく、それぞれのメリットとデメリットを正しく理解した上で、自社に最適な形へカスタマイズするのがポイントです。

設定後は、各取引が与信限度額の上限を超えないように管理することで、取引先の倒産や貸倒れが起きても自社の損失を最低限に抑えられ、連鎖倒産を回避できます。

### 理想的な与信管理のコツ 統計的なデータ解析による与信限度額の設定

格付ごとの与信限度額を決める際、統計的なデータを活用します。データの分析結果を基に限度額の上限設定や改善を行うことで、よりリスクの低い与信限度額の設定が可能になります。

#### 格付ごとの与信限度額の上限（例）

格付	想定倒産確率	与信限度額の上限	自社自己資本との比率
A	0.05%	1,000 万円	10%
C	1.00%	500 万円	5%
F	6.00%	0 円	0%

格付「A」の取引先は倒産する確率が 0.05% と低く、安心して取引ができると判断できる。

## 与信管理体制構築のコツ Step 3：ポートフォリオ分析（取引全体分析）

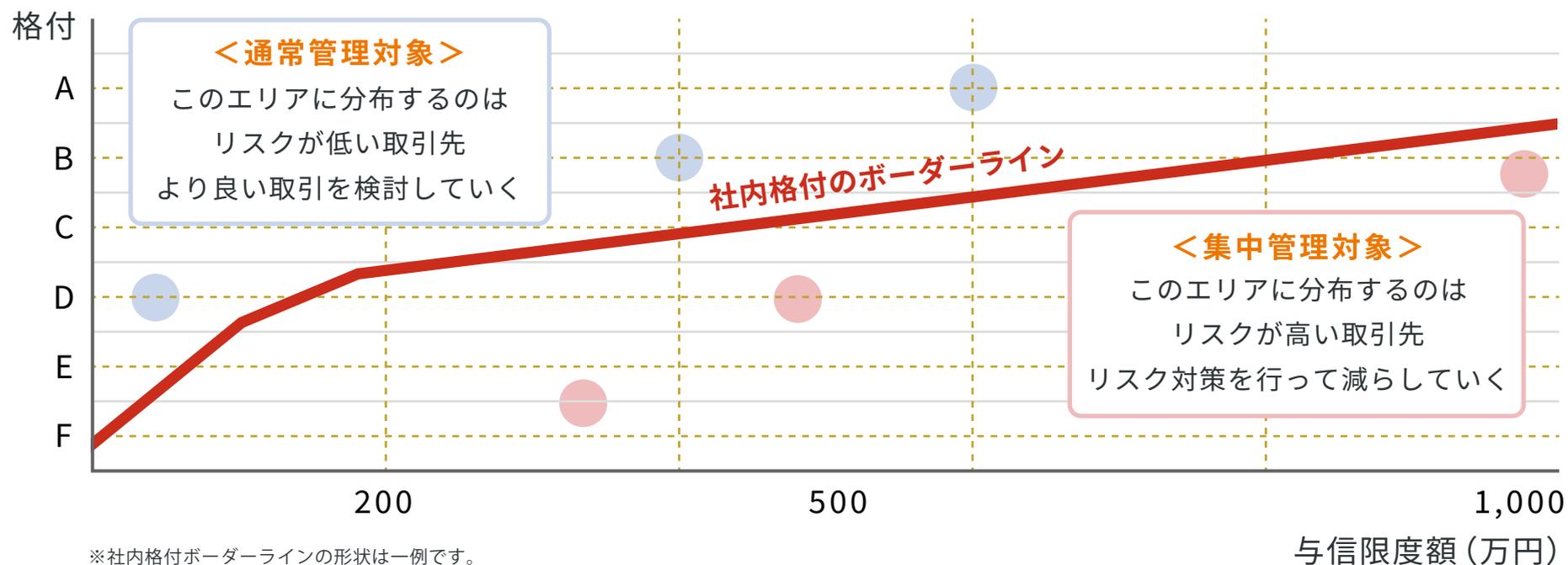
Step1、2 で導き出された取引先各社の格付と与信限度額を基に、ポートフォリオ分析を行います。分析結果により、取引先の全体像が把握でき、効果的な人員配置や経営資源の分配ができるようになります。そして、与信管理の強化と効率化の実現へとつながります。

ポートフォリオ分析では、格付ごとの取引先件数、与信限度額の分布、取引先が集中している領域を把握しましょう。

### 理想的な与信管理のコツ 取引先プロット図を作成する

取引先のプロット図を作成して全取引先を図表上に分布させると、取引状況を俯瞰的に見ることができ、与信管理がしやすくなります。

#### 全取引先のプロット図



## 与信管理も「マネーフォワード ケッサイ」にお任せください

与信管理は、企業の命運を左右するといっても過言ではないほど重要な業務です。ただ、理想的な与信管理を自社で実現するにも、「十分な時間やコストが割けない」「人員が確保できない」など、さまざまな弊害があることも多いでしょう。そんなときは、マネーフォワード ケッサイにお任せください。



取引先の与信審査



請求書送付



代金回収



入金確認



未入金時の連絡

すべて  Money Forward Kessai が代行！

### 与信管理をすべて任せられる

マネーフォワードケッサイ株式会社の企業間決済代行サービス「マネーフォワードケッサイ」では、蓄積された膨大な与信データを基に解析を行う自動審査の技術と、データサイエンティストによる取引先の分析で、正確かつスピーディーに与信審査を行います。お任せいただくことで、貴社での与信業務は一切不要となりますので、理想的な与信管理の実現が可能となるでしょう。

### ● 決済にまつわる業務をすべて任せられる

与信管理を含む決済代行から資金調達まで、すべてマネーフォワード ケッサイにお任せください。

- 面倒な請求業務から入金管理や督促まで、決済にまつわるすべてアウトソースできる！

→ これまで請求業務にかけていた時間や人手を本業にあてられるようになる

- 入金の遅れがあった場合は、未入金保証制度によりマネーフォワード ケッサイが支払期日に全額入金！

→ 取引先の入金の遅れや貸倒れが起きても、資金繰りに影響しない

- 早期振込サービスも利用できる！

→ 最短 5 営業日で売掛金を現金化できる

 **Money Forward Kessai** なら、

業務の効率化、粗利率 & 売上アップ、キャッシュフロー向上の、  
すべてを可能にします！

無料 資料請求する

マネーフォワード ケッサイ

検索 