

㈱ジェムコ日本経営 高橋 功吉

「コンサルタントの現場から」のコラムは、 コンサルタントがコンサルティング等の現場 で見聞きしたことの中から、参考になるので はないかという四方山話を綴ったものです。

第214回 1対1の原則

回収遅れか回収不能か

インドをはじめとした売掛金の回収に苦労する地域では、基本取引 契約があっても、約束通りに支払いをしてくれないことは多い。その ような中には、都合が良い時に支払える額だけ小切手を発行するとい う企業もある。しかし、これでは、この小切手はどの請求書の支払いに 相当する分なのかが分からず、売掛金の回収管理ができなくなってし まう。どの企業も、どの売り上げの請求に対して入金されたのかを確 認して消し込んでいくが、それができなくなると、取引先も含めて正 しい売掛金の残高がわからなくなってしまう。

毎月、売掛金残高確認書を取得して確認できていればよいが、できていない企業は多い。そうなると、毎月、少しでも支払いがあれば、支払ってくれているのでといって、取引を続けていると、いつの間にか恐ろしいほどの未回収債権を抱えているということにもなる。

違算や不正も

このようなお金に纏わる処理は、必ず1対1で行なうということが 基本だ。入庫したら、物と伝票が一緒に動いて処理する。出荷したら、 物と伝票が一緒に動いて売上を計上するというように、常に、1対1の 関係が守られなければならないということだ。

これが守られないと、前述したように多額の不良債権を抱えること になったり、違算が発生することになる。

よくありそうな例で言うと、品質問題の検討をしている時に、経営トップからの指示で、すぐに現行品を確認しようということになり、 急いで、伝票を発行せずに倉庫から製品を持ってきてしまうというよ うな例だ。このような行為は在庫違算を発生させてしまう原因になる。たかが1台でも、必ず伝票と一緒に処理しなければ、健全な経営はできないということだ。

さらに、この1対1の原則が守られていない企業は、不正が発生しやすい。購入先から物が入っていないにも関わらず、伝票だけが来て、経理部門はそれを知らずに支払いをしてしまったという事例もある。発注した社員が購入先と結託して不正にお金を得ていたのだが、常に物と伝票が1対1で動かないと不正をしても気付かず、不正の横行に結び付く。

1対1の原則の徹底

さて、皆さんの企業では、この1対1の原則は守られているだろうか。もし守られていないようだと、色々なところで不正が常態化している可能性もある。

期末を迎え、売上高の達成に向けての厳しい指示のもと、翌月に返品処理すればよいではないかと言って、物は移動せずに伝票だけを発行して売上計上。いつの間にか、この方法が常態化してしまうこともあり得る。このような企業は、伝票処理だけして数字を誤魔化せることに気付き、それに慣れてしまうと、お金を作るために、平気でカラ出張や架空の資産購入といった不正に手を染めることにもつながる。

絶対に不正を起こさせることなく、健全な経営推進をするために は、この1対1の原則を徹底することが大切ということだ。

<執筆者プロフィール>



高橋 功吉 (たかはしこうきち)

(株)ジェムコ日本経営 / 常務理事 グローバル事業担当

大手家電メーカーにて、海外経営責任者などの要職を歴任後、ジェムコ日本経営に入社。2007年執行役員、2011年取締役、2015年6月より現職。上場企業経営トップおよびボードメンバーへの顧問型経営支援をはじめ、グローバ

ル戦略の構築から、製造現場の現場力向上、品質革新など、経営全般にわたり幅広く活躍している。 実践に裏打ちされた「わかりやすい」コンサルティングが身上。「ものづくり経営入門」(日経 BP)他、雑誌や媒体への執筆、講演も多い。

主な資格は、ICMCI(国際公認経営コンサルティング協会)認定コンサルタント、公益社団法 人全日本能率連盟認定マスターマネジメントコンサルタント、経済産業大臣登録中小企業診断士







