



Mr.FP Professionals FPLetter

T&Rコンサルティング株式会社

Tel 090-4959-8062

URL <http://www.fp-trc.com>

平成 24 年 5 月号

～どの得意先に営業力を注ぐのが効果的か～

経営環境が厳しい中、余剰人員を抱える体力のある企業は多くありません。従来よりも少ない人員で仕事を回していかなければなりません。これからは営業パーソンも営業力だけではなく財務の知識もなければ生き残れない時代になってきました。

具体例で検証します。次の会社のどちらに営業力を注ぐべきだと思いますか・

A社・・・粗利益率60%

B社・・・粗利益率40%

常識的に考えればA社ということになりますが、実は粗利益率だけで判断するのは危険です。利益＝現金ではありません。利益は現金で回収できてこそ意味があります。回収できなければ黒字倒産です。粗利益率の他に売上債権の回収についても考慮に入れる必要があります。つまり、粗利益率と売上債権の回転数がポイントです。この回転数は売上÷売上債権(売掛r金、受取手形)で求めます。

仮に各社の売上債権の回転数は、

A社・・・3回

B社・・・7回

とします。

そして、粗利益率と売上債権の回転数を掛け合わせて比較すると以下のようにになります。

A社・・・60%×3回＝180%

B社・・・40%×7回＝280%

このことから優先すべき得意先はA社ではなくB社となります。A社は粗利益率が高いからと言って営業力を注げば注ぐほど黒字倒産の危険性が高まるといった皮肉な結果になります。

以上

○お勧め本



厳しい経営環境の中、社員は人財ではなくコストと認識される傾向があります。この本は、社員が改めて人財であることを再認識させてくれる本です。厳しい経営環境だからこそ社員の能力を発揮できるようにすることの重要性に気がきました。

著者:遠藤功

出版社:青春出版社

(CFP新美昌也)