

2025年4月

株式会社商事法務・債権管理実務研究会

〔大阪〕5月～月例会のご案内

<債権管理実務研究会 事務局>

〒103-0027 東京都中央区日本橋3-6-2 日本橋フロント3階

TEL : 03(6262)6764 FAX : 03(6262)6802

Email : saiken-kanri@shojihomu.co.jp

HP : <https://saiken.shojihomu.co.jp/>

《事務局より》

大阪会員の皆様は、東京会場で開催するセミナー・会員懇談会であっても対象の講座の場合には会場参加可能です。ご出張もしくは本社・支社等の担当者の方がいらっしゃいましたらぜひご受講ください。

また、商事法務ビジネス・ロー・スクールのセミナー割引特典（13頁参照）がございます。ご活用いただけますと幸いです。

【会員懇談会のご案内】

■東京会場■

5月21日（水）月例会終了後、名刺・意見交換会開催

5月29日（木）16時～

【会員懇談会】反社チェックの心得と実践（ゲスト：井出豪彦氏（東京経済㈱））

6月24日（火）17時30分～

【会員懇談会】海外企業の与信管理～審査と会計の連携も含めて～

（ゲスト：保阪賀津彦氏（三菱UFJリサーチ&コンサルティング㈱））

【月例会のご案内】

1. 国際ビジネスにおける取引・海上輸送リスクの実務ガイド

〔講師〕手塚祥平 弁護士（弁護士法人東町法律事務所 パートナー）

〔視聴期間〕5月1日（木）～5月20日（火）（収録日：3月6日（木））

2. 民事裁判実務と訴訟リスクのマネジメント～いまだに絶えない「循環取引」事案をもとに～

〔講師〕三村義幸 弁護士（堂島法律事務所東京事務所）

〔視聴期間〕5月1日（木）～5月20日（火）（収録日：3月12日（水））

3. <総合講座> 体系で学ぶ「与信管理の基礎」—取引先情報の収集から債権回収までを網羅（全2回）

〔講師〕阿部哲也氏／永藤潤氏（リスクモンスター㈱）

〔視聴期間〕第1回 5月15日（木）～5月29日（木）（収録日：4月10日（木））

第2回 6月2日（月）～6月16日（月）（収録日：4月15日（火））

4. Q&A 無担保・無保険の国際取引実務

～国際取引決済の基本と実務から考える現実的な落としどころ～

〔講師〕安田健一 弁護士／横瀬大輝 弁護士（弁護士法人堂島法律事務所）

〔視聴期間〕5月15日（木）～5月29日（木）（収録日：4月17日（木））

5. 現役審査課長が伝える与信管理の基本と実践

〔講師〕大黒高彬氏（JFE商事㈱）

〔視聴期間〕6月2日（月）～6月16日（月）（収録日：4月22日（火））

6. 取引先の事業承継とM&A

〔講師〕溝渕雅男 弁護士（共栄法律事務所）

〔視聴期間〕6月2日（月）～6月16日（月）（収録日：4月24日（木））

7. **初心者のための債権管理・回収 入門講座～重要ポイントを中心に勘所を養う～**
 〔講 師〕 権田修一 弁護士（東京富士法律事務所）
 〔開催日〕 **5月13日（火）10-12時**（視聴期間：6月16日（月）～6月30日（月））
8. **信用調査レポート／D&B レポートの読み方・活用方法**
 ～国内倒産状況とカントリーリスクを交えて～
 〔講 師〕 林 浩太郎 氏／篠田綾子 氏／酒井麻耶 氏（株東京商工リサーチ）
 〔開催日〕 **5月16日（金）10-12時**（視聴期間：7月1日（火）～7月15日（火））
9. **倒産・ヒヤリハット事例から審査感度を高め、取引先を知る！！**
 ～取引先を知ることは、自社を知ること 事例からわかる取引先を見る眼、そして、企業経営～
 〔講 師〕 原 宏孝 氏（大丸興業株）
 〔開催日〕 **5月21日（水）16-17時30分**（視聴期間：6月16日（月）～6月30日（月））
終了後に簡易な名刺・意見交換会を30分～1時間程度行います
10. **企業情報の活用方法～信用調査報告書をどう読み解くか～**
 〔講 師〕 藤井 俊 氏（株帝国データバンク）
 〔開催日〕 **5月22日（木）10-12時**（視聴期間：7月1日（火）～7月15日（火））
11. **破産管財実務を踏まえた取引先が破産したときの対応のポイント *大阪会場開催**
 〔講 師〕 清水良寛 弁護士（弁護士法人淀屋橋・山上合同）
 〔開催日〕 **5月27日（火）15-17時**（視聴期間：7月15日（火）～7月30日（水））
12. **債権管理担当者のための不動産鑑定・評価の基礎知識とケーススタディ**
 ～主に工場地の鑑定評価における特徴と市場動向～（全2回）
 〔講 師〕 松岡貴史 不動産鑑定士（総合都市鑑定株）
 〔開催日〕 **第1回：6月5日（木）10-12時**
第2回：6月12日（木）10-12時 *WEB配信は後日ご案内します
13. **取引先管理における登記情報の重要性と活用法 *大阪会場開催**
 〔講 師〕 濱野耕祐 司法書士（司法書士法人なにわ合同）
 〔開催日〕 **6月17日（火）15-17時** *WEB配信は後日ご案内します
14. **企業の真価を見抜け！数字・保険・倒産から読み解く、3つのプロ視点で探るリスクの本質**
***名古屋会場開催**
 〔講・モデレーター候補〕 有限責任あずさ監査法人／株帝国データバンク／株日本貿易保険／丸紅セーフネット株
 〔開催日〕 **7月18日（金）13時30分-17時** *WEB配信は後日ご案内します
終了後に任意の懇親会を開催します
15. **契約条項からみた相殺の実務**
 〔講 師〕 小野 渡 弁護士（松田綜合法律事務所）
 〔開催日〕 **8月28日（木）10-12時** *WEB配信は後日ご案内します
16. **〔実務講座〕海外取引先の与信管理の基礎**
 〔講 師〕 保阪賀津彦 氏（三菱UFJリサーチ&コンサルティング株）
 〔開催日〕 **9月3日（水）10-12時** *WEB配信は後日ご案内します

視聴期間「5月1日（木）～5月20日（火）」のセミナー

テ ー マ 国際ビジネスにおける取引・海上輸送リスクの実務ガイド (3/6収録 2時間)
講 師 手塚祥平 弁護士（弁護士法人東町法律事務所 パートナー）

海外当事者との取引は、法制度が異なる相手方とのビジネスであり、また、国内取引に比べて相手方の顔が見えにくく、交信言語も外国語となること等から、取引契約の内容やその現実の履行等についても紛争になりやすい面があります。

さらに、海上輸送を伴う取引については、出荷から商品到着までに時間を要し、その間に、海難事故その他輸送に関連する重大なトラブルも起こり得るため、取引契約上のみならず運送人との運送契約上のリスク分担にも留意する必要があります。後者については、一般法には見られない海事法特有の法理が関係する場合があります。

国際取引に従事される皆様には、国際ビジネスにおける取引上のリスクに加え、海上輸送関連のリスクについてもしかるべき知識を備えておくことが求められます。そこで本講では、国際取引・海事案件に詳しい講師より、国際物品売買に焦点を当て、これにまつわるリスクについて、取引自体と海上輸送の両面から解説いただきます。

<主要講義項目>

1. 国際取引の特徴
 - ① 国内取引との相違点
 - ② 国際取引における法制度・取引ルール等
 - ③ 国際取引における貿易・資金決済の実務
2. 国際取引における取引上のリスク
3. 海上輸送にまつわるリスクと関係するプレイヤー
4. 海上輸送契約に基づく荷主・運送人の責任分担
 - ① 海上輸送に関する契約
 - ② 荷主側の責任
 - ③ 運送人側の責任

視聴期間「5月1日（木）～5月20日（火）」のセミナー

テ ー マ 民事裁判実務と訴訟リスクのマネジメント
～いまだに絶えない「循環取引」事案をもとに～ (3/12収録 2時間)
講 師 三村義幸 弁護士（堂島法律事務所東京事務所）

企業において、契約等を交わして取引関係を開始するには、相手方企業について事前に与信審査等が実施されることが通常と思われれます。しかしながら、十分な与信審査等を行っても、実際には、その後、契約等が履行されず、相手方企業に対して債権回収に奔走しなければならない事態に陥ることも現実には散見され、場合によっては債権回収の相手方とされる場合もあり得ます。

債権回収の手段としては、督促、交渉、民事保全手続等の段階を経ていくことが考えられますが、これらによっても解決が図られないときには、最終的に、民事訴訟を提起する、あるいは、民事訴訟を提起されることが想定されます。

民事訴訟の手続は、通常の企業活動とは異なり、余り馴染みのない法律である民事訴訟法のもとで、相手方の訴訟当事者に対してだけでなく裁判所に対しても、適切に主張を展開し、的確に証拠で裏付ける作業が求められるものであり、日常の業務とはかなり異なるものであって容易に対応できるものではありません。

このことは、最新の報告書（最高裁判所事務総局編「裁判の迅速化に係る検証に関する報告書」（令和5年7月））においても、民事訴訟事件の件数自体は減少傾向にあるものの、審理期間が長期化し、係属期間が2年間を超える割合が1割近くにのぼっていること、和解等では解決せず、判決により終局する割合が45パーセント以上に達していること、第1審だけでは終局せず、上訴される率も20パーセント以上にのぼっていることなど、民事訴訟が複雑かつ困難化し長期化している様相であることから伺われます。

本講座では、いまだに絶えないいわゆる「循環取引」（環状取引などともいわれます）につき、実際にあった訴訟事件を題材にして、民事訴訟事件の経験豊富な元裁判官の視点から、訴訟実務の実情も多数紹介しながら、訴訟提起から争点整理、和解、判決手続に至る段階を順に追っていくことにより、民事訴訟手続を概観するとともに、訴訟前の当該企業の対応も振り返り、訴訟リスクに備えた事前の適切なマネジメントを検討することまで目指します。

<主要講義項目>

第1部 訴訟提起から争点整理まで

ーモデル事案を基に実際の訴訟手続の流れ・ポイントを平易に理解する

- 1 原告による提訴の手続（訴状の作成・提出・訴状審査等）
- 2 被告による応訴の手続（答弁書の作成・提出等）
- 3 裁判所による争点整理の手続（IT化）

第2部 証拠調べから和解・判決、訴訟を振り返って

ー望ましい民事訴訟の終局のさせ方を検討する

- 1 証人尋問の準備・実施
- 2 和解手続
- 3 判決に向けた当事者の対応
- 4 訴訟手続を振り返って（訴訟前の取引段階の対応を深堀する）

視聴期間「5月15日(木)～5月29日(木)」のセミナー

- テ ー マ <総合講座> 体系で学ぶ「与信管理の基礎」
—取引先情報の収集から債権回収までを網羅(全2回)
- 講 師 阿部哲也 氏(リスクモンスター㈱ データ工場 首席アナリスト)
永藤 潤 氏(リスクモンスター㈱ データ工場 上級アナリスト)
- 第1回 (4/10収録 3時間)
第2回 視聴期間: 6月2日(月)～6月16日(月) (4/15収録 3時間)

一口に与信管理といっても、その業務内容は多岐にわたるとともに、取引先の業種・業態、あるいは自社の立場等によっても多種多様となります。また、リスクマネジメントの一環としては企業経営とも不可分であり、さらには債権管理・与信管理担当者はもとより営業担当者への教育や組織・体制・意思決定プロセスに関わる検討も含まれることとなります。

このように広範な射程を持つ与信管理業務ではありますが、本総合講座では、その重要な要素となる狭義の与信業務ないし取引先審査から、体制構築・債権回収までの基本業務を体系的に取り上げ、与信調査を中核に与信管理の最前線でノウハウを蓄積してこられた講師陣により、実務的な観点から解説いただきます。

具体的には、取引先選定段階のリスク分析に関して情報収集、取引先の定性分析・決算書分析、商流分析に分類して整理し、続いて契約検討・締結段階の「債権保全」、問題発生段階の「債権回収」について解説するとともに、与信管理ルールの構築・運用や周辺知識も盛り込み、全2回・全8講で構成されております。

また各講では、与信管理・債権回収業務に必要な基本知識を確認するとともに、与信リスクのコントロールを実効性があるものとするための留意点について、最新の動向も紹介ながら、体系的・網羅的に解説いただきます。

さらに、講義の理解を深めていただくため、各講で演習問題を設置しておりますので、ご活用ください。

<主要講義項目>

《第1回》

〔第1講〕与信管理の基礎

～与信管理の重要性/情報の収集方法/商業登記簿の見方/不動産登記簿の見方

〔第2講〕取引先の定性分析

～販売先/仕入先/業界・相場/系列/金融機関/経営者などのチェックポイント

〔第3講〕決算書の見方

～決算書の基礎知識/B/S・P/Lの仕組みとチェックポイント

〔第4講〕財務分析の基礎知識

～財務比率および粉飾企業のチェックポイント

《第2回》

〔第5講〕商流分析・契約書

～危険な取引の例/契約書の重要性や回収に有利な契約条項など

〔第6講〕与信管理ルールの運用

～与信管理業務の流れと課題/与信管理ルールの構築・運用方法など

〔第7講〕債権保全 ～担保の種類/担保の取得と維持・管理/担保評価の方法など

〔第8講〕債権管理・回収の方法分

～債権管理・限度管理の方法/支払遅延の際の対処方法/倒産の形態など

視聴期間「5月15日(木)～5月29日(木)」のセミナー

テ ー マ Q&A 無担保・無保険の国際取引実務
～国際取引決済の基本と実務から考える現実的な落としどころ～ (4/17収録 2.5時間)
講 師 安田健一 弁護士／横瀬大輝 弁護士 (弁護士法人堂島法律事務所)

国際取引は日々拡大し、その形態も多様化しています。通常、リスクのある取引を行う際には、担保を取得したり、保険をかけることでリスクヘッジを行います。国際取引においては、相手方との迅速な契約が求められ、担保の取得が困難な場面や、取引内容により保険が適用できないケースも多々あります。そのため、無担保・無保険で取引を進めざるを得ない状況も増加しています。さらに、世界的な経済変動や不確実性の高まりにより、従来のリスク回避策が通用しない場面が増え、企業は改めてリスク管理手法を見直す必要に迫られています。

そこで本セミナーでは、Q&A方式を用いて、国際取引決済の基本的な概念を解説し、無担保・無保険取引における実践的なリスク管理方法を詳しく説明します。特に、具体的な取引の進め方や、どのようにリスクを軽減し、企業が直面する実務上の課題に対処するためのポイントを学びます。例えば、契約書作成の際に留意すべき点、債権管理・回収における留意点についても取り上げ、実務的な落としどころを模索します。

<主要講義項目>

- I 国際取引決済の基本
 - 国際取引決済の基本的なプロセスを再度整理する
- II 無担保・無保険取引におけるリスク
 - 無担保・無保険での取引に伴う主要なリスクを分析する
- III 実務に即した契約書作成のポイント
 - 無担保・無保険取引において、契約書に盛り込むべき重要な条項や注意点を具体的に示し、リスク軽減のための契約書作成の勘所を学ぶ
- IV 信用リスクの評価と債権管理・回収における留意点
 - 取引相手の信用力を評価するための手法を紹介するほか、実際の案件の債権管理・回収における留意点を解説する

視聴期間「6月2日（月）～6月16日（月）」のセミナー

テ ー マ 現役審査課長が伝える与信管理の基本と実践～ (4/22収録 1.5時間)
講 師 大黒高彬 氏（JFE商事(株) 審査部 課長）

昨今、経済環境の急速な変化とともに倒産件数も増加傾向にあります。その中で、企業の財務状況を正確に分析し、迅速な意思決定をサポートする企業審査の役割はますます重要視されております。

しかし、審査担当者の中には「営業部との連携に課題がある」「取引先との交渉の現場ではどのように対応すれば良いのか」といった悩みを抱えている方もいらっしゃいます。

そこで本講座では、これらの課題に向き合い、日々の業務で実践している現役審査課長が、事例も交えながら以下の3項目に関して解説します。

- (1) 審査の基本（心構え、財務分析など）
- (2) 営業部へのレクチャー・コミュニケーション
- (3) 決算ヒアリングの現場について

テ ー マ 取引先の事業承継と M&A (4/24収録 2時間)
講 師 溝渕雅男 弁護士（共栄法律事務所）

人口減少社会における人手不足の深刻化に伴い、後継者を見つけられず廃業する企業が増えています。自社の取引先においても、同じような境遇に置かれている企業が少なくないのではないのでしょうか。

また、昨今の原材料価格の高騰や労務費の値上げにより、経営環境が悪化した取引先から M&A を持ち掛けられる場合もあるかもしれません。

本月例会では、非上場企業である取引先を念頭に、その事業継続を目的として M&A を行う上で、法務・税務・財務の観点から、円滑に取引先の M&A を実現するためのポイントを解説します。

<主要講義項目>

- I 事業承継と M&A の基本
- II 事業承継型の M&A の特徴
- III 取引先からの事業承継型 M&A における留意事項（主に法務の観点から）
- IV PMI のポイント

大阪会場開催

テ ー マ **破産管財実務を踏まえた取引先が破産したときの対応のポイント**
講 師 **清水良寛 弁護士（弁護士法人淀屋橋・山上合同）**
会場開催 **5月27日（火）15-17時**（視聴期間：7月15日（火）～7月30日（水））
会 場 **リファレンス大阪駅前第4ビル貸会議室**
（大阪市北区梅田1-11-4 大阪駅前第4ビル23F）

企業倒産の増加傾向が続いているところ、新型コロナ融資の返済負担に加え、原材料の高騰・物価高、賃上げ圧力の強まり、人出不足など、中小企業を取り巻く経営環境は厳しさを増しており、さらに、経営者の高齢化・後継者不在という問題もあって、今後も、企業の倒産件数は増加する見通しです。自社の取引先が倒産した場合には、自社の債権を保全し回収を図るべく対応することが求められ、また、従前の取引の扱いを検討する局面も想定されます。この点、倒産時においては、必ずしも従前の契約関係が適用されるものではなく、倒産法上の規定が適用されますので、注意が必要です。

本月例会では、特に、取引先の「破産」の場面に焦点を当て、破産手続の流れや破産管財人の役割を踏まえたうえで、債権者としてどのようなポイントを押さえておくべきか、事前の保全策としてどのような手段を取りうるか、などについて、一般的な説明のほか、ケーススタディを用いて解説します。

<主要講義項目>

- I 倒産手続の種類（全体像）
- II 破産手続の流れ
- III 破産管財人の立場・役割、破産手続の申立代理人弁護士の立場・役割
- IV 取引先が破産したときの対応・留意点
- V 破産者に対する債権の保全・回収（相殺・動産売買先取特権）
- VI 破産申立て前の債権回収と破産管財人の否認権
- VII 仕入先が破産した場合の対応

大阪会場開催

テ — マ **取引先管理における登記情報の重要性と活用法**
講 師 **濱野耕祐 司法書士（司法書士法人なにわ合同）**
会場開催 **6月17日（火）15時～17時** WEB配信については後日ご案内いたします
会 場 **リファレンス大阪駅前第4ビル貸会議室**
（大阪市北区梅田1丁目11-4 大阪駅前第4ビル23F）

取引先に係る会社登記やその所有に係る不動産の登記記録の確認は、取引先等調査の基本であり、誰でも入手できる登記記録を読み解くことは、与信管理・債権管理業務に携わる担当者にとって必須のスキルとなります。また、登記記録の動きから債権の保全・回収に関する重要情報を読み取ることができる場合もあり、実務上も有効に活用したいところです。

そこで本講では、会社法関係にも精通する講師より、会社登記、不動産登記および動産・債権譲渡登記等、登記関係を中心にその読み方のコツを整理いただくとともに、債権管理担当者が知っておくべき実務上の留意点にも触れながら、わかりやすく解説していただきます。

<主要講義項目>

- I 登記制度について
- II 取引先調査における登記情報の重要性
- III 各種登記に関して与信管理担当者が押さえておくべきポイント
 - (1) 商業登記（会社登記）
 - (2) 不動産登記
 - (3) 動産・債権譲渡登記
- IV 登記情報の取得方法から登記記録の確認まで（サンプルを用いて）

東京会場開催

テ ー マ 初心者のための債権管理・回収 入門講座～重要ポイントを中心に勘所を養う～
講 師 権田修一 弁護士（東京富士法律事務所）
会場開催 5月13日（火）10-12時 （視聴期間：6月16日（月）～6月30日（月））
会 場 ㈱商事法務 会議室（東京都中央区日本橋3-6-2 日本橋フロント3階）

本講座は、債権管理・回収業務の初心者を対象とし、特に企業の法務、総務、審査、営業部門の担当者が、業務遂行に欠かせない基本事項を効率よく学び、実務に役立つ「勘所」を養えるよう設計された入門プログラムです。

倒産手続をはじめとする債権回収の基本的な考え方を出発点に、債権管理・回収業務全体の流れを理解し、各場面で押さえておきたい重要なポイントを平易に解説します。

初心者の方でも、債権管理・回収業務の全体像を把握し、必要な知識や対策を習得できる内容となっています。

<主要講義項目>

0. 基本のキーワードを理解する
- I. 債権回収の基本構造を押さえる～倒産手続における基本的な考え方
- II. 債権管理・回収の全体像を理解する～業務の基本的な流れ
- III. 取引開始時のリスク管理
- IV. 裁判を見据えた債権管理の実践
- V. リスクに備える担保の活用法
- VI. 効果的な債権回収の実践

- テ ー マ** 信用調査レポート／D&B レポートの読み方・活用方法
～国内倒産状況とカントリーリスクを交えて～
- 講 師** 林 浩太郎 氏 (㈱東京商工リサーチ 営業本部 リーダー)
篠田 綾子 氏 (㈱東京商工リサーチ D&B カスタマーサービス部 部長)
酒井 麻耶 氏 (㈱東京商工リサーチ D&B カスタマーサービス部 リーダー)
※講師は変更になる可能性があります。
- 会場開催** **5月16日(金) 10-12時** (視聴期間: 7月1日(火)～7月15日(火))
- 会 場** ㈱商事法務 会議室 (東京都中央区日本橋 3-6-2 日本橋フロント 3階)

企業が倒産に至るまでには、財務状況のみならず、定性面含めさまざまな兆候が現れてきますので、審査担当者は幅広く情報を入手し、それら进行分析する能力が要求されます。

他方、相手先企業の審査を進めるにあたっては、国内においては、TSR レポート (信用調査報告書)、海外においては、D&B レポート (ダンレポート/Business Information Report) が、最も基本的な資料といえるものであり、それを読み込むことで相当程度まで対象企業の状況を把握することができます。

そこで本講では、昨今の国内倒産発生状況やカントリーリスクの動向に加え、東京商工リサーチの信用調査報告書である「TSR レポート」「D&B レポート」について、評点やリスクスコアの見方をはじめ見るべきポイントについて、サンプルに基づいてご紹介いただきます。

<主要講義項目>

- 1 2024 年における国内倒産状況
- 2 信用調査レポートの読み方・活用方法
- 3 カントリーリスクの最新動向
- 4 D&B レポートの読み方・活用方法

- テ ー マ** 倒産・ヒヤリハット事例から審査感度を高め、取引先を知る！！～取引先を知ることは、自社を知ることに繋がります。事例からわかる取引先を見る眼、そして、企業経営～
- 講 師** 原 宏孝氏 (大丸興業㈱ 法務審査部 法務審査チーム)
- 会場開催** **5月21日(水) 16-17時30分** (視聴期間: 6月16日(月)～6月30日(月))
- 会 場** ㈱商事法務 会議室 (東京都中央区日本橋 3-6-2 日本橋フロント 3階)

取引先の状況を把握することは、リスク回避に直結します。それだけでなく、取引先を知ることは自社を知ることに繋がります。与信管理を行い、取引先を知る。このことは、企業経営上、そして、人材育成の面でも非常に重要です。

本セミナーでは、取引先を知るヒントとなる倒産・ヒヤリハットなどの事例を紹介。事例にはさまざまなヒントがあります。事例を通じ、審査の感度が高まり、数字からは見えない「勘」「感性」を養うことができます。事例からリスクへの対処を考えます。

<主要講義項目>

事例: 倒産／ヒヤリハット／内紛／経営者の人柄／世代交代／コンプライアンス／与信管理ルールなど

※終了後に簡易な名刺・意見交換会を 30 分～1 時間程度行います

テ ー マ 企業情報の活用方法～信用調査報告書をどう読み解くか～
講 師 藤井 俊 氏 (株)帝国データバンク 情報統括部長)
会場開催 5月22日(木) 10-12時 (視聴期間: 7月1日(火)～7月15日(火))
会 場 (株)商事法務 会議室 (東京都中央区日本橋 3-6-2 日本橋フロント3階)

企業の実態を把握するために活用される情報の一つである信用調査報告書。第三者の立場で企業の信用状態を、数字をベースにした定量情報、実際に面談した感触をベースにした定性情報の両面で会社を格付けしています。新規で取引を開始する際に企業のホームページや営業マンが持つ情報だけは十分といえません。また、既存の取引先にも良い変化、悪い変化が起こり、取引方法を検討しなければいけないケースも出てきます

審査担当者には、自社で持つ企業情報を補完し、多面的な視点で分析する能力が要求されます。相手先企業の審査を進めるにあたっては、信用調査報告書(調査レポート)は最も基本的な資料といえ、それを読み込むことで、相当程度調査対象企業の状況を把握することができます。

そこで本講では、信用調査報告書(調査レポート)について、大手調査機関で企業取材の第一線で活躍されている講師より、作成までのプロセスや記載事項を概説いただきながら、足元の経済情勢を踏まえた実践的な読み方について実際のサンプルを資料にご紹介いただきます。

テ ー マ 債権管理担当者のための不動産鑑定・評価の基礎知識とケーススタディ
 ～主に工場地の鑑定評価における特徴と市場動向～ (全2回)
講 師 松岡貴史 不動産鑑定士 (総合都市鑑定(株) 代表取締役)
会場開催 第1回 6月5日(木) 10-12時
 第2回 6月12日(木) 10-12時 WEB配信については後日ご案内いたします
会 場 (株)商事法務 会議室 (東京都中央区日本橋 3-6-2 日本橋フロント3階)

不動産売買取引はもとより、抵当権・質権などの担保取得にあたって、当該不動産に対する価値の把握は必須であり、不動産鑑定・評価に関する基本的な知識の習得は、債権管理担当者にとって不可欠となります。

そこで、不動産の価値を評価するためのポイントとなる、不動産登記事項・公図・都市計画図等をはじめとする各種関係書面の種類とその見方、土地・建物の実地調査の進め方、具体的な鑑定・評価方法について、長年鑑定業務に携わってこられた講師より、実際の現場写真や地図等も用いながらわかりやすく解説いただくとともに、物件管理上の留意点、不動産鑑定士との協働ないし専門家の有効な活用法、また、今回は工場地に焦点を当て、工場地特有の評価の考え方や最新の地価情報・不動産市場の動向などにも触れてお話いただきます。

<主要講義項目>

第1回

- 1 不動産鑑定・評価の基礎
- 2 ケーススタディ①

第2回

- 3 ケーススタディ②
- 4 工場地評価の考え方と市場動向

※上記は予定のため、変更の可能性がございます

商事法務ビジネス・ロー・スクールのセミナーの割引特典について

割引特典対象セミナーは以下のとおりです。申込方法は、下記 URL からお申込みいただき、備考欄に「債権管理実務研究会会員」と記載してください。記載のある方に限り、原則 3 割引価格でご提供いたします。

【会場開催+WEB配信】

法務・審査担当者が知っておきたい 企業会計・税務の基本ポイント～企業の「取引」行為を中心に～

〔講座概要〕企業の法務・審査部門が理解しておきたい会計・税務のポイント、契約書審査の場面で見落としがちな税制の実務、また課税に関する税務当局の考え方等について、業務委託契約書や株式譲渡契約書、合併契約書、消費税のインボイス制度など、具体的な事例を交えながら、基礎概念をわかりやすく解説

〔講師〕 染谷英雄 公認会計士・税理士（つばさ税理士法人）

〔開催日程〕 4月30日（水）14時～17時30分

〔視聴期間〕 5月21日（水）～7月22日（火）

〔優待価格〕 1名につき 23,100円（税込）〔一般価格 33,000円（税込）〕

契約交渉の要点～提案された契約書案を的確に修正する技法～

〔講座概要〕相手方との力関係等を踏まえて、契約書交渉における主導権や時間的制約といった前提条件が契約交渉に与える影響を説明したうえで、「都合の悪い条項を削除した際の影響」「修正の限界と優先順位の付け方」など、現場で直面する課題に対応するための実務的な知識をわかりやすく解説

〔講師〕 太田大三 弁護士（丸の内総合法律事務所）

〔開催日程〕 7月8日（火）14時30分～17時

〔視聴期間〕 7月22日（火）より配信開始予定

〔優待価格〕 1名につき 19,250円（税込）〔一般価格 27,500円（税込）〕

【WEB配信】

【法人申込】法務・総務・審査・経理等の 新任担当者のためのビジネス法務の基礎知識（全2回）

〔講座概要〕各部門の業務を的確に進めていくために、最低限知っておきたい基本的なビジネス法務の知識について、近時の法改正等の動向等も含め、なるべく広範囲にわたって、実務に即して具体的に分かりやすく解説

〔講師〕太田大三 弁護士／神代 優 弁護士／眞木純平 弁護士（丸の内総合法律事務所）

〔視聴期間〕 5月9日（金）～7月9日（水）（収録日：4月18日（金）、4月22日（火））

〔優待価格〕 1社につき 39,600円（税込）〔一般価格 66,000円（税込）〕