

200以上のeラーニングコンテンツが見放題！

与信・債権管理セミナー 「サブスク型料金プラン」登場！

POINT 1

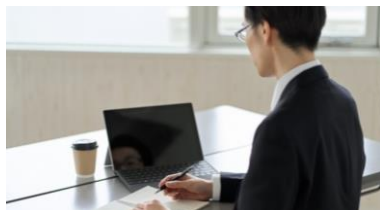
与信・債権管理の
専門家による
セミナーを毎月受講！



「決算書の見方」や「財務比率分析」といった与信管理・債権保全の基本編から、「危機時の緊急対応」、「海外現地与信管理」など多様なテーマをご用意しています。

POINT 2

ビジネスの基本・応用
を学べる200以上の
コンテンツが見放題！



与信・債権管理のほか、「会計・ファイナンス」や「DX/イノベーション」、「実務英語」など、ビジネスの全てをカバーする200以上の動画コンテンツを好きな時間・好きな場所で受講できます。

POINT 3

フォローアップ研修
サポートにも対応！



与信・債権管理に関する知識の定着に有効なフォローアップ研修依頼にも対応（別途有償）。詳しくは下記アドレスまでお問い合わせください。

mailtkzasmcs@mitsui.com

サブスク型料金プラン (オンデマンド配信)

与信・債権管理セミナー、特別セミナー、
そのほか200以上のeラーニングコンテンツ
全コンテンツ見放題！

年33,000円／人
※税込価格です。

従量型料金プラン

与信・債権管理
セミナー

特別セミナー、
そのほかeラーニン
グコンテンツ

1回11,000円／人
※税込価格です。

セミナー毎に
異なります。

その他事項

- ① Microsoft SharePointで視聴いただけます。Office365アカウントを保有していない、且つMicrosoftアカウントを未取得の場合は、Microsoftアカウントを取得ください。
- ② サブスク型料金プランの契約利用期間はご利用開始月から1年間です。以降、利用開始月初の1カ月前までに別段の利用中止意思表示が無い限り、利用期間は自動的に1年間更新されることとします。
- ③ 利用中止・受講の停止を希望される場合、既にお支払い頂いている年額料金のご返金は致しかねますので、予めご了承ください。

● 与信・債権管理セミナー

配信予定日（2024年4月～2025年3月/毎月第3週目）

お好きなテーマを選択（複数選択可）し、配信期間中にご視聴いただけます。

	テ ー マ	概 略
①	与信管理の基礎（1） ～与信管理の基本、信用限度の考え方～	信用リスクの概念から与信管理方法、及び限度設定の考え方、また信用限度申請における心得について解説します。
②	与信管理の基礎（2） ～財務諸表の読み方、財務比率分析の基本～	財務諸表の読み方、財務比率分析の基本について解説します。最後にクイズ形式で財務諸表に現れる業種ごとの特徴を読み解きます。
③	与信管理の基礎（3） ～ケーススタディから学ぶ 財務比率をどのように活用するか～	事例を用いて、財務分析を行う演習型のセミナーです。与信判断に臨むための基礎事項を解説します。
④	与信管理の基礎（4） ～公的登記と興信所調書の基本 活用方法（ケーススタディで学ぶ）～	与信判断材料として有用である商業登記簿謄本や不動産登記簿謄本、興信所調書の見方と活用方法について分かりやすく解説します。
⑤	貿易与信管理の基本 ～貿易取引特有のリスク、取引条件、代金回収の仕組～	輸出取引を中心とした貿易与信の入門編として、5つの切り口から与信取引上の注意点を体系的に解説します。
⑥	債権管理の基礎（1） ～契約一般・商取引契約の基本、売買契約の基本～	商取引契約を締結する際のポイントについて解説します。有事の際には迅速に債権回収を図るためのヒントになれば幸いです。
⑦	債権管理の基礎（2） ～債権管理の基本、債権保全と担保の基本～	会社の大切な資産である「債権」を保全する術として、物上保証と連帯保証の両側面から基礎的な債権管理について理解を深めていただきます。
⑧	危機時の緊急対応（1） ～取引先危機時の即時対応、倒産手続き直後に直面することとその対応～	取引先が倒産危機に直面した状況から実際に法的倒産手続に移行した状況における債権者としての対応をケーススタディ（前編）仕立てて解説します。
⑨	危機時の緊急対応（2） ～取引先倒産終結までに起こることとその対応～	⑧危機時の緊急対応（1）に続き、ケーススタディの後編です。取引先が民事再生手続きを開始してから終結するまでを取り上げます。
⑩	海外現地与信管理の基本 ～海外現地与信管理の基本、海外財務諸表の見方、海外の事故事例検討～	海外拠点での与信管理業務知識を枠組みとして押さえながら、各地域・国の特殊性を乗り越えてどう業務態勢を構築するか、そのヒントを探ります。

● 与信・債権管理 特別セミナー

会計・財務・法律を中心に様々な分野で活躍されている専門家による特別企画セミナー

	テ ー マ	講 師
①	基本契約書の理解を深める ～売買契約書を中心とした基礎と実務～	東京霞ヶ関法律事務所 弁護士 清塚 道人氏
②	保証契約の理解を深める ～保証契約の基礎と注意点～	東京霞ヶ関法律事務所 弁護士 上田 豊陽氏
③	相殺を活用した債権回収 ～相殺の基本的な理解と活用方法～	東京霞ヶ関法律事務所(収録当時) 弁護士 梅林 和馬氏
④	反社会的勢力との取引遮断 ～新たな課題とその対応～	山田・尾崎法律事務所 弁護士 尾崎 毅氏
⑤	日本・海外における倒産時の相殺制限 ～対米国・中国～	堂島法律事務所 弁護士 大川 治氏・安田 健一氏

●サブスク型料金プランeラーニングコンテンツ

与信・債権管理のほか、ビジネスのすべてをカバーする幅広いラインアップ！

※下記記載のコンテンツは一部です。

コンテンツ一覧	ジャンル	コンテンツ一覧	ジャンル
企業価値評価の方法	会計・ファイナンス	ゲーム理論	思考法
決算書速読術 (貸借対照表と損益計算書)	会計・ファイナンス	デザイン思考によるイノベーション	思考法
粉飾決算の着眼点	会計・ファイナンス	ロジカルシンキングの基本	思考法
キャッシュフロー計算書	会計・ファイナンス	ビジネス英文Eメール講座	実務英語
財務分析をやってみよう	会計・ファイナンス	ビジネス現場の英語表現 Vol.1 マーケティング	実務英語
今さら聞けないDXのキホン	DX/イノベーション	スキットで学ぶ会議の英語 - Participating in Meetings -	実務英語
DXプロジェクト 成功の秘訣	DX/イノベーション	組織の方向性と価値観の共有	人と組織のマネジメント
イノベーション戦略の実行	DX/イノベーション	その一言が部下をダメにする	人と組織のマネジメント
キャリア開発の考え方&フレームワーク	セルフマネジメント	事前予防編：ハラスメントが起こらない 職場になるために	人と組織のマネジメント
データ分析入門	データリテラシー	人事管理	人事・労務
AIリテラシー入門	テクノロジー	労務管理基礎講座	人事・労務
マーケティング・ベーシックス	マーケティング	SDGsとは何か～入門・課題・将来展望～	戦略
マーケティング戦略策定のプロセス	マーケティング	新規事業創造 顧客理解のアプローチ	戦略
BtoBマーケティングの勘所	マーケティング	これでわかる！ 日本企業のコーポレートガバナンス	法務・コンプライアンス
オンライン営業のスキル	営業力強化	管理職のための“魂”のコンプライアンス	法務・コンプライアンス
営業生産性向上「5つのツボ」	営業力強化	メンタルヘルス・セルフケア	ヘルスリテラシー
戦略的営業への転換	営業力強化	海外赴任者のメンタルヘルスケア	グローバル/異文化
心を動かすスピーチ・プレゼンの技術	仕事力	駐在員のハラスメントと対応策	グローバル/異文化
ビジネスにおける コミュニケーションスキル	仕事力	坂本龍馬に学ぶシリーズ1： 黒船の衝撃と幕末という時代	歴史上の人物から学ぶ
交渉・調整力強化	仕事力	織田信長に見る！ 天下布武の真の意味と経済政策	歴史上の人物から学ぶ