

250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」

POINT 1

与信・債権管理の
専門家による
セミナーが受講可能！



「決算書の見方」や「財務比率分析」、「債権保全策」といった与信・債権管理の基礎的なテーマを中心に、「危機時の緊急対応」、「海外現地与信管理」など同分野では大手オンライン学習サービスに勝る多様なテーマを用意しています。

POINT 2

ビジネスの基本・応用
を学べる250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250以上の動画コンテンツをオンデマンド形式でいつでも受講いただけます。

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の依頼にも対応（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。

mailtkzqsmcs@mitsui.com

視聴可能期間

お申込方法

申込月より1年間（オンデマンド配信）

受講料金

年33,000円 ※税込価格です

右記のQRコード若しくは
下記URLよりお申込書をご
請求ください。
<https://form.k3r.jp/cnocer/subscription>



その他事項

- ① Microsoft SharePointで視聴いただきます。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ヵ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

テーマ

概略

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、与信管理と限度設定の考え方や信用限度申請における申請コメントのポイントについて解説します。
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～	財務諸表の読み方や財務比率分析の基本について解説します。財務諸表に現れる業種ごとの特徴を読み解くクイズもご用意しております。
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。
与信管理の基礎（4） ～公的登記と信用調査報告書の基本及び活用方法～	与信判断材料として有用である信用調査報告書や会社・不動産賃本の見方と活用方法について解説します。
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～	国内取引の違いと貿易取引の全体像を押さえた上で、輸出与信取引における注意点を体系的に解説します。
債権管理の基礎（1） ～債権の保全策（担保の種類と取付方法について）～	会社の大切な資産である「債権」の定義、そして債権を保全する手段として担保の種類、取付方法と注意点について解説します。
債権管理の基礎（2） ～担保による回収（その1）～	抵当権（不動産担保）、定期預金質権、株式質権の実行方法について解説します。
債権管理の基礎（3） ～担保による回収（その2）～	商品譲渡担保、債権譲渡担保、動産売買先取特権の概要と実行方法について解説します。
危機時の緊急対応（1） ～倒産手続きへの対応（民事再生手続きを題材として）（その1）～	取引先が倒産危機に直面している状況から法的倒産手続に移行した状況において債権者としての対応をストーリー（前編）仕立てで解説します。
危機時の緊急対応（2） ～倒産手続きへの対応（民事再生手続きを題材として）（その2）～	危機時の緊急対応（1）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までの債権者としての対応を解説します。
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、海外の事故事案検討～	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

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
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
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
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
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
反社会的勢力への対応 ～取引防止に向けた体制構築～	山田・尾崎法律事務所 弁護士 尾崎 毅氏

●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”的コンプライアンス	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