

売掛金の保証で債権保全と売上拡大を同時実現！ ～取引先の倒産・未入金対策術～

企業間取引では、取引先の突然の倒産や経営悪化による未入金リスクが常に伴います。本セミナーでは、中小企業が売掛債権を守りながら売上拡大を目指すための考え方や、売掛保証サービス「URIHO」の活用方法をわかりやすくご紹介します。



2026年7月8日(水) 14:00~15:00

(受付開始 13:50~)

プログラム

1. 今、中小企業に売掛保証が必要な理由
2. 売掛保証「URIHO」のサービス概要
3. 類似サービスとの違い
4. 売上拡大に繋がる独自のサービス特徴
5. 具体的な活用事例

おすすめの事業者さま

- ☑ 取引先の未入金や倒産に不安がある
- ☑ 与信面が気になり、積極的な営業がしにくい
- ☑ 貸し倒れリスクを抑えて売上を伸ばしたい
- ☑ 与信管理を効率化し、社内体制を整えたい
- ☑ 既存取引先の状況を継続的に把握したい

講師

株式会社ラクーンフィナンシャル
執行役員 URIHO推進部 部長
諏訪部哲弘 氏



●講師経歴

株式会社トラスト&グロース（現：ラクーンフィナンシャル）創業メンバーとして参画。地方拠点の立ち上げを経験したのち、営業部長、審査部長を歴任。現在は、サブスク型の売掛保証サービス「URIHO」の推進部長として企画立案およびサービス開発に従事。

【会社HP】 <https://uriho.jp/>

開催概要

開催方法 オンライン（Cisco Webex）

定員 先着200名さま

申込期限 2026年7月6日(月)

申込方法 京都銀行のホームページよりお申し込みください。
<https://www.kyotobank.co.jp/houjin/seminar/>



※事前申込をいただいた方に限り、参加URL等をメールで開催日前日までに送信させていただきますので、**お申込みの際に必ずメールアドレスをご登録ください。**セミナーの内容により、同業他社の方のお申込み等はお断りさせていただく場合がございます。

※迷惑メール対策により、申込受付や参加案内メールが「迷惑メールフォルダ」に振り分けられたり、届かない場合があります。下記のドメインからのメールを受信可能に設定してください。
申込受付時：@kyotobank.co.jp 参加案内メール：@webex.com

※申込フォームにご入力いただきましたお客様の個人情報は、本セミナーの主催者・共催者・講師と共有するとともに、主催者の業務ならびに利用目的の達成に必要な範囲で利用いたします。京都銀行の個人情報の取扱いについては、当行ホームページの「プライバシーポリシー」をご確認ください。

お問い合わせ

京都銀行 京銀デジタルコネクト左京

TEL. 075-366-5330 受付時間 10:00~16:00(月~金)※ただし、銀行休業日は除きます。