

取引先の倒産・売掛金回収の遅れ、消費税増税時の取引契約・支払条件の変更などに備えて！

契約時の留意点から
万一の時の対応まで
伝授

トラブルにならないための

取引契約の仕方と

債権回収で泣き寝入りしないための

少額訴訟制度の活用



簡単な一回の審理で60万円以下の金銭支払を求める「少額訴訟制度」とは

経営者・幹部・経理ご担当者はじめ営業社員の方もご参加ください！

取引契約や売掛金の回収は安定した事業経営をしていく上で重要な課題です。売掛金を回収できなければ経営を揺るがす原因になります。また、消費税増税時には、契約や転嫁拒否などの条件変更でトラブルになるケースが多いため、買い手・売り手ともに消費税転嫁対策特別措置法を遵守することが大切です。

そこで本講座では、トラブルを回避するための上手な契約方法と、万一の事態に備えて少額訴訟制度を活用した回収方法について事例を交え解説します。

【講座内容】

■危ない得意先の見分け方

- ・取引の安全は、得意先の見極めるところから始まる

■消費税増税時に関する契約の注意点

- ・買ったとき、減額、役務の要請、価格の交渉 他

■トラブルを防止する契約の仕方

- ・口約束でも契約は成立する？ ・書類の重要性 他

■取引先に支払の滞りがあったら？

- ・内容証明 ・契約の解除 ・担保について 他

■取引先にお金がない場合の回収は？

- ・債権譲渡の利用 ・代理受領の利用 他

■債権回収の法的手続きとは？

- ・手形訴訟はなぜ有利か ・支払命令の申し立てとは

■悪質者に対する債権回収

- ・債権者が行方不明になった場合
- ・社長や役員の個人責任の追及とは 他

■「少額訴訟制度」の活用方法

- ・訴訟額について ・回数の制限について 他

【講師】

(株)エキスパートナーズ
代表取締役

中小企業診断士

小野寺 勇史郎



1955年生まれ。明治大学商学部卒業。
三井住友海上火災保険(株)を経て、RCDリスク
コンサルタントグループを主宰。86年(株)日本
コンサルタントグループ入社。20年間の在社中に延
べ784社1258の大手・中堅企業の事業部や
営業部門の育成研修・コンサルティングに活躍し
7年独立。現在、企業の営業診断・与信管理・
売掛金回収の研修や実践指導を展開中。
TV東京「ガイアの夜明け」に出演するなど、多
方面から高い評価を得ている。
【主な著書】「売掛金回収のルールと習慣づくり」
「売掛金管理と完全回収の実務」「危ない得意
先の見分け方」他多数。

■小野寺勇史郎の他のテーマ

「2時間で解る！上手な資金繰り」

「小さくても強い会社になるキャッシュフロー経営」他

*120分 *交通費は「東京駅」から

◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。

◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索

研修・セミナー・実技指導

Adonis

有限会社 **アドニス**

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405

TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786

E-mail 7745@s-adonis.com