

起

協議会

News. Vol. 271

10月号

特定非営利活動法人
さいたま起業家協議会発行
令和6年10月10日

巻頭言 福菌 健

怒らないことによって 怒りにうち勝て。

「ダンマパダ」より



What's new 最近の活動

- 起業コラムのアップ情報（8月6日投稿・株式会社ウェブリク 菅沼大樹さん）
[メディア利用時間統計【2023年12月総務省調査データ】 | さいたま起業家協議会 \(saitama-kk.org\)](#)
- 9月20日（金）理事会が開かれました。
- 9月20日（金）例会が開催されました。
『新規顧客開拓について』講師 田中嘉一氏
『ビジネス本音トーク』参加者による3分間スピーチ
- 9月24日（火）第6回経営計画立案塾が開催されました。



例会写真⇒

Topics 「売掛金を回収するための3つのハードル」

武蔵浦和法律事務所 代表弁護士 峯岸孝浩

経営をする限り、取引先から売掛金を回収できないケースに遭遇することはあるでしょう。しかし売掛金の回収は簡単ではありません。3つのハードルをお伝えします。

- ① 証拠
証拠の王様は契約書などの書面です。メールなどデータでも結構です。形に残っていることが必要です。言いかえると、言葉は「言った言わない」の水掛け論になるので証拠として足りません（録音を除きます）。言葉は形に残らないため嘘をつけてしまうからです。
- ② 消滅時効
一定期間が経過すると、取引先が「消滅時効」を主張することにより売掛金を請求できなくなります。消滅時効の期間は請求権により様々ですが、売掛金は「5年」です。5年も売掛金を放置することは少ないと思いますがご注意ください。
- ③ 取引先の資力
取引先の資金が尽きてしまった場合です。最も厄介なハードルです。①証拠と②消滅時効は自社の努力でコントロールできます。しかし③取引先の資力は自社の努力ではコントロールできないからです。



「取引先の支払が期限より遅れた」などの兆候がある場合、速やかに取引の中止をお勧めします。訴訟をして勝訴しても、取引先に資力がなければ回収不可能だからです。「ない袖は振れない」とはよく言ったものです。

Schedule 今後の活動予定 （詳しくはこちら → <https://saitama-kk.org/event/>）

- 10月19日（土）18:00～ 例会
- 11月15日（金）18:30～ 例会

◆ 賛助会員
埼玉りそな銀行、武蔵野銀行浦和支店、埼玉縣信用金庫、有限責任監査法人トーマツさいたま事務所、株式会社Mio

さいたま起業家協議会 イベントのご案内

さいたま起業家協議会では、下記の日程・講演内容で、起業講座・例会などを開催する予定です。皆様、奮ってご参加ください。資料等の準備のため、参加をご希望の方は、さいたま起業家協議会ホームページ（イベントページ）よりお申し込みください。<https://saitama-kk.org/event/>

さいたま起業家協議会 10月例会

『新規顧客開拓』と『ビジネス本音トーク』

日時：10月19日（土）18時～

会場：新都心ビジネス交流プラザ4階会議室

内容：Part①『新規顧客開拓について』講師：伊藤誠一郎氏

Part②『ビジネス本音トーク』参加者による3分間スピーチ

現在取り組んでいること、印象的な出来事など、ビジネスに絡むことであれば内容は自由



さいたま起業家協議会 11月例会

日時：11月15日（金）18時30分～

（詳細は改めてご案内いたします）

会員情報（近況・今後の予定など） 8月末時点の情報

新入会のご紹介：荒井俊雄様（荒井税務会計事務所）

菅沼大樹さん（株式会社ウェブリク）

：大宮駅近辺に引越しを検討しています。駅近くは高いので迷っています。

会員情報募集中！

皆さんの近況や今後の予定などお寄せください。例会案内の出欠システムに記入する際、コメント欄に【近況】として1行程度書いていただければ協議会ニュースに掲載いたします。（上記参照）