

報道関係者各位

2026 年 9 月 17 日

株式会社ラクーンフィナンシャル

「売掛保証 vs 取引信用保険」攻めの経営につながる守りの選択
2026 年 10 月 7 日（水）14:00 オンラインセミナー開催

株式会社ラクーンフィナンシャル（本社：東京都中央区、代表取締役社長：秋山 祐二）が提供するサブスク型売掛保証サービス「URIHO（ウリホ）」は、2026 年 10 月 7 日（水）にオンラインにて「「売掛保証 vs 取引信用保険」攻めの経営につながる守りの選択」セミナーを開催します。

The poster is for an online seminar titled "「売掛保証 vs 取引信用保険」攻めの経営につながる守りの選択" (Choice of defense for attacking management: Accounts Receivable Guarantee vs. Transaction Credit Insurance). The event is scheduled for October 7, 2026, at 14:00. Two speakers are featured: 坂口 真一 (Masahiko Sakaguchi), a senior manager at Ryugasaki Insurance Co., Ltd., and 松田 大介 (Daisuke Matsuda), a member of the URIHO promotion department at Rakoon Financial Co., Ltd. A yellow starburst graphic highlights that the speakers are "プロが徹底解説" (Detailed explanation by professionals). The background is a teal and white geometric pattern.

売掛保証
VS
取引信用保険

攻めの経営につながる守りの選択

2026 10.7 | 水 |
14:00-15:00

坂口 真一
双日インシュアランス株式会社
企業営業部 営業開発二課
課長代理

松田 大介
株式会社ラクーンフィナンシャル
URIHO推進部

プロが徹底解説

■セミナー詳細ページ

<https://uriho.jp/contents/seminar/2026/1007>

売掛保証か、取引信用保険か。中立の専門家が徹底比較

売掛金のリスクへの対策を検討しようとしても、「売掛保証がいいのか、取引信用保険がいいのか」と迷う経営者・与信管理担当者は少なくありません。サービスの仕組みや保証範囲を正しく理解しないまま選んでしまうと、いざというときに機能しないリスクもあります。

本セミナーでは、複数の保険・保証商品を取り扱う保険代理店として中小～大手企業までの相談に幅広く対応してきた双日インシュアランスが、中立的な立場から売掛保証・取引信用保険の違いと選び方を解説。後半では、売掛保証サービス「URIHO」を運営するラクーンフィナンシャルが、保証を活用して取引拡大に踏み込んでいる企業の実例をご紹介します。「どちらが自社に合うのか」を整理するとともに、守りの選択が攻めの経営につながるヒントをお持ち帰りください。

■セミナー概要

＜こんな方におすすめ＞

- 取引先の倒産・支払い遅延を経験した、またはリスクを感じている経営者・担当者
- 売掛保証と取引信用保険を比較検討中だが、自社に何が合うか判断できずにいる方
- 新規・大口取引に踏み出したいが、与信リスクが気になって動けずにいる方
- 自社のリスク管理に限界を感じ、仕組みとして整備したい経営者・担当者

＜詳細＞

日 時：2026年10月7日（水）14:00-15:00

参加費：無料

会 場：Zoom ※お申し込み後に視聴用 URL をお知らせします

参 加：以下 URL からお申し込みください。

https://raccoon.zoom.us/webinar/register/8217848710260/WN_NiBEUrheT7Gdvfufzn2jOQ

＜当日のプログラム＞

第一部【「売掛保証 vs 取引信用保険」中立専門家による徹底比較】

- なぜ今、信用リスク対策が検討されているのか
- ＜保証 vs 保険＞代理店目線の正直な比較
- 代理店として相談を受けてきた経験から語る「企業タイプ別の選び方」

第二部【売掛保証「URIHO」で実現する守りながら攻める経営】

- 今、中小企業に売掛保証が必要な理由
- URIHO ならではの強み「実は与信管理まで一本化」
- 「URIHO があるから攻めに転じた」取引拡大の実例

■登壇者のご紹介

**双日インシュアランス株式会社企業営業部 営業開発二課課長代理
坂口 真一**

2015 年入社。双日グループ外の法人営業として顧客開拓、顧客の保険料コスト削減・リスクマネジメント活動に従事。主力提案商品の一つである取引信用保険だけでなく、その他様々な法人向け損害保険を数多く世に展開している。



株式会社ラクーンフィナンシャル URIHO 推進部 松田 大介

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、営業部長を経て、オンライン完結型の売掛保証サービス「URIHO」の立ち上げに携わる。現在は大口顧客のフォロー、提携金融機関の開拓に従事。

■参照

双日インシュアランス株式会社 <https://www.sojitz-ins.com/>

総合商社である双日グループの保険代理店として国内 136 社のグループ企業をはじめとした顧客の事業活動や従業員の生活を保険の面からサポートしている会社です。

多くの保険会社と取引しているため、商社としての幅広い事業領域においても最適な商品を提供できるのが特徴です。

経営基本方針として『お客様本位主義』を掲げ、損害保険・生命保険のプロフェッショナル集団として総合リスクコンサルティング機能の発揮により、お客様のあらゆるニーズに、タイムリーかつ適切な保険サービスを提供します。双日グループ内にとどまらず、グループ外の顧客へのサービス提案にも注力しています。

代表者：代表取締役 小笠原 貴文

所在地：〒100-8691 東京都千代田区内幸町二丁目 1 番 1 号 飯野ビルディング 7 階

URIHO <https://uriho.jp>

主に中小企業を対象としたサブスク型の売掛債権保証サービス。取引先の経営状況の悪化や倒産等で支払いがなかった場合でも、URIHO が代わりに取引代金を支払います。申込みから与信審査、保証の請求に至るまで自動化し、業界初の「定額制・保証かけ放題*」を実現しました。月額料金は 9,800 円、29,800 円、99,800 円の 3 種類。

*プランごとに保証額の上限が設定されています。その枠の中であれば何社でも保証が可能です。

ra((oon 株式会社ラクーンフィナンシャル
FINANCIAL

代表者：代表取締役社長 秋山 祐二
所在地：東京都中央区日本橋蛸殻町 1 丁目 14 番 14 号
設立：2010 年 10 月
資本金：490,000 千円
株主：株式会社ラクーンホールディングス 100%
東京証券取引所プライム市場上場 証券コード 3031
URL：<https://www.raccoon.ne.jp/financial/>

本件に関するお問合せ先

株式会社ラクーンホールディングス
広報担当 大久保
MAIL：pr@raccoon.ne.jp

サービスに関するお問合せ先

URIHO サポートデスク
TEL：03-6661-9528