

特集

味方にすれば心強い！ 税理士との連携術

本業支援・新規開拓につながるアプローチ法

【インタビュー】神戸大学経済経営研究所 家森信善教授に聞く 税理士等への意識調査から見える 金融機関と税理士の連携の課題と関係構築のポイント	6
アプローチに必要不可欠！ 税理士業務のキホン知識	10
本業支援の実効性を高める！ 取引先の顧問税理士とこのように連携しよう！	12
新規先獲得につながる！ 開業税理士から顧問先を紹介してもらうための動き方	22
【特集関連企画】 税理士や中小企業が注目！ 電子帳簿保存法の改正ポイントQ&A	34

取材企画

優績店の立役者！ 渉外リーダーここにあり 青梅信用金庫新座支店 青柳勢さん	38
--	----

特別企画

・入り口でしっかりガード！ 怪しい不動産融資案件はこう見極める	66
・富裕層が好む「実物資産」の基礎のキソ ～会話ツールとして学んでおきたい投資の知識	84

連載

巻頭コラム

■ 市場を読み解く！数字のキーワード 115°F 今年6月に米国で記録された 最高気温	3
--	---

営業活動ベーシック編

■ 融資の「お悩み・課題」 突破マニュアル 本業支援を行うための 時間が作れない	42
■ 不動産業者との関係構築ノウハウ 不動産業者の 特性把握と依頼すべき案件	44
■ 担当エリア別 個人渉外開拓法 大学生など 一人暮らしが多いエリア	46
■ NG事例で学ぶ 投資と相場の基礎知識 「ワクチン普及で景気回復・ 株高」と思っていませんか？	48
■ 業績は支店長の腕次第！ 第5原則「強い信念を持つ (情熱を傾ける)」その①	50

ソリューション提案編

■ 徹底マスター 法人税申告書別表 貸倒引当金はどの別表を見ればよいの？ 法人提案でどのように活用できる？	52
■ 企業の課題を起点とする 「デジタル化」支援の着眼点 複数種類がある商品在庫の管理を エクセルで行っている企業	54
■ 経営者の信頼を得る コミュニケーション強化術 社長の印象に残る 自己紹介をできていますか？	56

■ 取引先の人材支援A to Z

人材を募集・採用する方法の アドバイスと留意点	58
■ 怪しい会社と粉飾決算の見抜き方 回収可能性に注意すべき資産	60
■ 「事業再生支援」成功への道しるべ 企業を強くするため 「経営理念」を策定し その実践をサポートする	62
■ 飲食店経営支援メソッド クレンリネスの重要性	64

業界トレンド編

■ 全国のBiz発信！ 取引先の売上アップ好事例 F u k u — B i z 事業者を前向きにする伴走支援	88
■ ニュースの深層 ① 事業再構築補助金の第一回結果公表 問われる申請支援のクオリティ	90
② 「拠点開設サポートオフィス」が 東京都日本橋兜町に開所	91
③ 本当に良いファンドは何か？ 市場の潮目で問われる商品知識	92
■ ファイナンシャル・ボイス 目標よりも興味を軸にすれば リストにない営業機会がつかめる	94
■ オピニオン 本業支援だからと構えず 「一緒に良くする」という 自然体で臨もう	96

連載マンガ

■ 日向葵のお客様にとっての オンリーワン担当者への軌跡！ 第3回 お客様との「雑談」は重要か	72
---	----