

近代セールス社創業65周年記念インタビュー

池井戸潤氏に聞く

読者の心を捉える
ストーリーの秘訣と
65周年へのメッセージ 4

特集

健全な案件を見極める！
不動産融資対応術

担当者が行うべきヒアリングや物件チェック

すべての融資を一括りに捉えずに 案件内容をしっかり確認して対応を	10
既存の不動産業者とはこのように信頼関係を構築する	12
新規の不動産業者から相談があったらココを確認	16
【融資相談①業者の短期資金】 短期で売買するプロジェクト物件の融資相談にはこう対応しよう	18
【融資相談②業者の長期資金】 長期保有を前提とする不動産購入資金の融資相談にはこう対応しよう	22
【融資相談③個人の投資資金】 個人のお客様による投資案件の相談にはこう対応しよう	26
不動産融資に関する担当者の悩みと解決方法	32

取材企画

ZoomUP! 新型店

静岡銀行稲取支店河津出張所・三島信用金庫河津支店 34

特別レポート

①HISが手がける海外進出支援サービス 「Global Business Advance」	56
②地域金融機関と日本公庫の連携による 広域ビジネスマッチング	78

特別企画

銀行員も短時間でできる！補助金の情報収集と整理術 60

連載

営業活動ベーシック編

資金繰り表の作成支援や未来予測につなげる！ 資金繰りの基本&分析ノウハウ 月次資金繰り予定表の作り方③ ～設備収支と財務収支の計画作成	36
提案の流れがわかる！ 属性別・預かり資産営業の進め方 30～40代前半で 妻が専業主婦のお客様	38
住宅ローンアドバイスに必須の知識！ 「公的住宅支援策」活用のススメ 居住用不動産の売却に関する 各種特例	40
社内外で活躍できる人材を育てる！ OJTお悩み相談室 同行訪問では後輩を どのようにフォローすればよいの？	42

ソリューション提案編

中小企業の経営問題を解決 取引先の生産性向上サポート ベテランが口頭で 指示をする会社	44
企業情報を有効活用！ 業況悪化シグナルのつかみ方 「在庫」から業況の変化を 察知する	47
頼れるリテール担当者になる！ お金の不安解消アドバイス フリーランスで 働くことへの不安（後編）	50
MBAの知識を活用した 本業支援の基礎講義 PPMによる経営資源配分	52

業界トレンド編

地域・組織を超えて共有したい 事業者支援の知見・ノウハウ きらぼし銀行融資管理部の取り組み—— 日々の関係性を重視し 異変に素早く対応	81
コロナに負けない！ 挑戦する経営者 株式会社井上 井上博文常務取締役	84
ニュースの深層 ①政府が進める私的整理の条件緩和 実効性のある施策となるかが焦点	88
②金融庁レポートで活用促す 「サービサー」とは？	89
③米国株をけん引する「GAFAM」 注意すべき3つのリスクシナリオ	90
ちょっと言わせて！ ダメ職場 ブラック職場の声 課長がやり方を押し付ける お局のチクチク刺す`口撃`	92
ファイナンシャル・ボイス 政府からの理不尽な要請には 金融業界も即座に反発せよ	94
オピニオン 小規模企業にこそ補助金等を活用した デューデリジェンスが必要	96

連載マンガ

ツトムにお任せ コロナ下の企業支援努力日記 事業転換を考える 後継者への対応	64
---	----

●今号と10月1日号（9月21日発売）の表紙は65周年記念号として連動
しています。今号の表紙は弊社の創業年である1956年を表しました