

## 特集

スムーズな引継ぎを実現！  
不動産の相続アドバイス

## トラブルを防ぐ相談対応&amp;法改正

|                                                    |    |
|----------------------------------------------------|----|
| 不動産相続アドバイスは取引深耕のチャンス！<br>争族になりやすい理由を押さえ早めに対応してもらおう | 7  |
| 早めの対策を促す！<br>こんな声かけで不動産の相続ニーズを喚起しよう                | 10 |
| 【ケーススタディ】<br>不動産相続でこんな課題を抱えるお客様にどうアドバイスするか         | 14 |
| 空き家問題を防ぐ！<br>売れない土地・空き家をもつ<br>お客様に行いたい情報提供&アドバイス   | 22 |
| 所有者不明土地・空き家対策などを目的に順次施行！<br>相続登記等に関する今後の法改正を押さえよう  | 30 |

## 取材企画

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| ZoomUP！新型店<br>西日本シティ銀行 天神支店 | 34 |
|-----------------------------|----|

## 特別企画

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| ①改めて知っておきたい！信用格付基礎のキソ                | 57 |
| ②転職しても通用する！<br>銀行員のための汎用的ビジネススキルの磨き方 | 62 |

## インタビュー企画

|                                          |    |
|------------------------------------------|----|
| コロナに負けない！挑戦する経営者<br>日本電鍍工業株式会社 伊藤麻美代表取締役 | 82 |
|------------------------------------------|----|

## 連載

## 巻頭コラム

|                                                |   |
|------------------------------------------------|---|
| 市場を読み解く！数字のキーワード<br>123.7ドル<br>13年7カ月ぶりの原油価格水準 | 3 |
|------------------------------------------------|---|

## 営業活動ベーシック編

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| 段取りで説得力を高める！<br>通る融資稟議の作り方    | 36 |
| 住宅ローン推進で大切！<br>不動産業者との関係構築術   | 38 |
| なぜ不動産業者との<br>提携が重要なのか         | 40 |
| 保険提案時に行う<br>公的保険制度の案内マニュアル    | 42 |
| 保険募集時に公的保険の<br>説明を行う必要性       | 44 |
| トラブル事例から学ぶ！<br>取引先に喜ばれる法人営業   | 46 |
| 取引先の状況を確認せず<br>売りたい商品を営業する担当者 | 48 |
| 実効性を高める！<br>営業店でのマネロン対策のススメ   | 50 |
| マネロン対策の必要性和<br>重点を置くべき対応      | 52 |

## ソリューション提案編

|                                |    |
|--------------------------------|----|
| お客様に好印象を与える！<br>個人営業ツール活用レッスン  | 54 |
| 「自己紹介シート」で<br>親しみをもってもらう       | 56 |
| 若手担当者にも難しくない！<br>事業性評価ワンポイント講座 | 58 |
| 事業性評価は<br>なぜ求められているのか          | 60 |

ウィズコロナ時代の  
サービス業支援入門

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| 「売上減少病」にかかった取引先                  | 50 |
| 実例で押さえよう ココがポイント！<br>融資が通った事業計画書 | 53 |
| 訪問看護事業の創業計画書                     | 55 |

## 業界トレンド編

|                                                        |    |
|--------------------------------------------------------|----|
| ニュースの深層<br>①デジタル通貨やマネロン監視業務が<br>資金決済法の改正で進展へ           | 86 |
| ②スルガ銀行問題が長引く遠因に<br>不正融資に関する法制度の不備                      | 88 |
| ③事業者支援ノウハウ共有サイトが<br>Tailor Worksに移行・再発進へ               | 89 |
| 全国のBiz発信！<br>取引先の売上アップ好事例<br>Himi—Biz<br>新たな視点で社会貢献を実現 | 90 |
| ファイナンシャル・ボイス<br>金融機関の仕事の意義を<br>見つめ直してみよう               | 94 |
| オピニオン<br>役員の役割を問うことから<br>組織の“襟”を正す<br>サポートができる         | 96 |

## 連載マンガ

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| 未来へ伴走！<br>取引深耕につながる後継者支援の歩み | 70 |
| 後継者の重要性を押さえよう               | 72 |

