

## 特集

金利以外で勝負する！  
住宅ローン獲得術いま取り組みたい新規・借換案件への  
アプローチ方法

非金利面での競争力向上が案件獲得のカギを握る	6
お客様のサポートに不可欠！ 住宅ローン審査の基本を知っておこう	8
新規案件を獲得するためのアプローチ方法	12
①不動産関連業者ごとの特徴を理解しておこう	
②案件紹介を得るためにはこのようにアプローチする	
金利上昇リスクも踏まえて 借換案件を獲得するためのアプローチ手法	18
①借換えによるメリットを理解しておこう	
②借換案件獲得のための効果的なアプローチ方法	
③成果が上がる借換提案のアプローチトーク	
【特集関連企画】 みのり信用保証 「親族間の住宅売買に対応できる住宅ローン保証業務」を展開	26
取材企画 営業店改善マネジメント 西中国信用金庫一の宮支店 上野潤一支店長	28
特別企画 ①モデルケースで理解！ 事業再生ガイドラインを踏まえた 私的整理による再生・廃業支援	49
②部下・後輩を持ったら知っておきたい！ 前向きにさせる叱り方	56

## 連載

## 市場を読み解く！数字のキーワード

1万6322ドル 東京の中心地の 1㎡当たりの住宅価格	3
-----------------------------------	---

銀行員のベーシックスキル  
場面別挨拶の作法

窓口での接遇	30
--------	----

B/S・P/Lの理解を提案に活かす！  
財務で切り込む営業アプローチ

買入債務～資金流だけでなく 商流に着目した分析で ニーズを把握しよう	32
--	----

営業活動で使える！銀行員が押さえておくべき  
経済指標の基礎のキソ

米国の雇用情勢を示す 統計指標「米国雇用統計」	34
----------------------------	----

取引先を理解する！  
法人担当者が知っておくべき業界用語&常識

製造業② サイクルタイムとリードタイム	36
------------------------	----

マネロン対策で欠かせない！  
営業店で取り組む継続的顧客管理

求められている継続的顧客管理	40
----------------	----

元銀行員が考える  
事業者支援のリアル

プロジェクトの一員として 取組みの必要性を共有する	42
------------------------------	----

実例で押さえよう ココがポイント！  
融資が通った事業計画書

対話により実現した 企業再生と新たな メインバンクの誕生	44
------------------------------------	----

## ニュースの深層

①インボイス対応支援を契機に 与信判断の正確性向上に期待	70
②国内初の上場も市場評価が 高まらず停滞するネット銀行	72

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

吉備信用金庫の取組み 災害で得た経験と 地域の連携を活かす	74
-------------------------------------	----

## ファイナンシャル・ボイス

「一日の始まりは朝礼」は 絶対なのであろうか？	78
----------------------------	----

## オピニオン

地域貢献と収益が見込める マイクロM&A支援こそ 金融機関が取り組むべきだ	80
---	----

## 連載マンガ

前向きな渉外活動ができる！  
法人融資渉外のイロハ

効率的な訪問計画を立てて 価値ある面談を増やそう	60
-----------------------------	----

