

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 |
|---|----|