

## 特集

# 審査を知って推進に活かす！ 適切な不動産融資の見極め方

## 将来性に着目して案件を分析するノウハウ

規模が大きい不動産融資は魅力的だけど…	6
〈マンガ解説〉 融資の5原則で適切な案件を見極めよう	8
要点をつかむ！ 主な不動産融資案件の種類を知っておこう	10
基礎から理解！ 融資可能額の目安となる評価額の算出方法	12
不動産融資の見極め方を理解しよう	14
融資だけで終わりにしない！ お客様に喜ばれるアドバイス	25

## 取材企画

営業店トップマネジメント 千葉信用金庫富津支店 中山雅樹支店長	26
------------------------------------	----

## 第2特集

令和5年度税制改正を読む	53
--------------	----

## 連載

## 巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 60ドル ロシア産原油に対する取引価格上限	3
--	---

## 営業活動ベーシック編

段取りで説得力を高める！ 通る融資稟議の作り方 資金使途理由が「資金繰り償還の 折り返し資金」だった場合	30
保険提案時に行う 公的保険制度の案内マニュアル 保険提案の前提としての 公的介護保険の説明②	32
トラブル事例から学ぶ！ 取引先に喜ばれる法人営業 引継ぎが不十分でトラブルが あった先に営業した担当者	34
実効性を高める！ 営業店でのマネロン対策のススメ 海外送金のリスクと KYCCの重要性	36

## ソリューション提案編

お客様に好印象を与える！ 個人営業ツール活用レッスン ライブイベントシートで お客様を知ろう	38
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 アクションプラン表の活用②	40
ウィズコロナ時代の サービス業支援入門 感染対策だけでは 客足が戻らない飲食店	44

将来のトラブルを防ぐ！ 相続提案の心得 遺贈により財産を 寄付する際の注意点	47
---	----

若手担当者にも難しくない！ 事業性評価ワンポイント講座 事例でみる業務別事業性評価の ポイント③小売業	50
--	----

## 業界トレンド編

ニュースの深層 ①全銀協がマネロン会社を設立 気になる民間の対応とのギャップ ②相次ぐ新銀行とBaaSの活用は 銀行の存在意義を問いかける	86
全国のBiz発信！ 取引先の売上アップ好事例 ゆざわ-Biz 技術+柔軟な発想で新商品を開発 売上も顧客数もUP！	90
ファイナンシャル・ボイス ソリューションとしての サステナブル融資の提案を	94
オピニオン 取引先と自分たちのために 金融機関は勇気をもって 顧客数を減らすべき	96

## 連載マンガ

未来へ伴走！ 取引深耕につながる後継者支援の歩み 価格交渉を機に承継準備を促す	74
---	----

