

特集

事業継続への思いが切り口！ M&Aによる事業売却提案

経営者のビジョンに応えるための アプローチ&提案ノウハウ

経営者のビジョンを切り口とし M&Aはあくまで事業承継の一手であることを伝えよう	7
まずはココから！ M&Aによる事業売却提案の流れを押さえておこう	8
①まずはM&A提案の前に事業継続の意思を深掘りしよう	
②主な事業承継の手法におけるM&Aの意義を知っておこう	
思いに寄り添う！ 事業継続の意思に最適なスキームを情報提供しよう	12
①提案前にM&Aの代表的なスキームを知っておこう	
②経営者のこんな悩みにはこのスキームを提案しよう	
③M&Aによる事業売却の提案はこう行おう	
実際の事例で学ぶ！ こんな経営課題に対してM&A提案を検討しよう	20
担当者も知っておきたい！ 事業売却成約後の流れとフォローのポイント	24
特集関連レポート ヒューレックスグループの事業承継支援 後継者・幹部・結婚相手紹介を同時進行し最適な解決策を提案	26
特別レポート 経営人材紹介で実績拡大！ 金融庁が進める「REVICareer」の仕組みと 先進行の取組み	48
特別企画 アドバイスに役立つ 配偶者に関する控除と「年収の壁」の基礎知識	52
短期集中連載 地域経済を最短で立て直す！人口減少時代のローカル経済試論 第1回・個社支援は非効率!?	55

連載

市場を読み解く！数字のキーワード 57.77% ニューヨーク連銀が算出する 景気後退確率	3
段取りで説得力を高める！ 通る融資稟議の作り方 資金繰り償還を繰り返している 先への支援	31
成果が上がる！ 住宅ローン営業の進め方 住宅ローンの借換提案の テクニク	34
マンガで理解！営業店行職員のための コンプライアンス養成講座 管理者は再認識すべき！ 情報漏えいを防ぐポイント	36
事例で確認 FP6分野別 お客様のお悩み解消アドバイス 新NISA・老後に向けた 資産運用（金融・証券）	38
経営者保証改革プログラム・改正監督指針に対応！ 担保・保証の基礎実務 抵当権と根抵当権の 違いと使い分け	40
着眼点はココ！決算書から見抜く 中小企業の業況悪化シグナル 製造業B社の決算書	43
銀行員の強みを活かす！ 法人保険提案誌上セミナー 金融機関こそ取り組みたい 事業保障保険提案と 必要保障額の考え方	46
全国の財務局からレポート！ 「事業者支援態勢構築プロジェクト」 福岡財務支局	70

ニュースの深層

想定外の追加減産表明で生じる
わが国経済・世界経済への影響

全国のBiz発信！

取引先の売上アップ好事例
全国Bizネットワーク会議
Bizの広域連携が加速

ファイナンシャル・ボイス

かつての“偉い”融資課長は
銀行にいないのか？

オピニオン

事業者支援の実態から
金融機関の担当者には
幅広い知識領域が求められる

連載マンガ

気づきで楽しく！

リテール営業のアプローチ
提案する際は本人の意向を
しっかりと確認する

