

ワイド特集

課題解決提案が決め手！ いま新規融資開拓はこう進める

経営環境の変化を踏まえたアプローチ法

適切な課題解決提案で新規融資開拓を成功に導く	6
【事例で学ぶ】経営環境の変化を踏まえた 新規訪問先の事前調査はここがポイント！	8
実態把握の出発点！ 新規訪問時にはこんなチェック&対応を行う	12
①オフィスの訪問時にはここを観察する ②決算書を手当てできたらこんな手順で対応を進める ③こんなトークでビジネスモデルを把握する	
ビジネス環境の変化を踏まえ経営課題や 資金ニーズはこんなトークで引き出す	18
①「コロナもだいぶ落ち着いてきましたね」 ②「コロナ禍で始めた新規事業はいかがですか」 ③「ゼロゼロ融資の返済が始まる事業者が増えていますね」 ④「コロナが収束しても在宅勤務は継続予定ですか」 ⑤「原材料価格はやはり値上がりしていますか」 ⑥「エネルギー価格高騰の影響はありますか」 ⑦「販売価格の値上げはもう実施しましたか」 ⑧「賃上げをする事業者が多くなっていますね」 ほか計14項目	
【ケースで学ぶ】 新規アプローチ先への課題解決&融資提案	26
①売上回復しているが原材料価格高騰を懸念するA社 ②観光客が回復し宿泊施設のリニューアルを検討するB社 ③人手不足のためDXに興味を持つ飲食業C社 ④SDGs対応を進めたい食品加工業D社	

特別企画

ChatGPTで金融業界はどう変わるか!?	55
-----------------------	----

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 最終回・中核企業を起点にローカル経済をつくり直す	52
--	----

連載

市場を読み解く！数字のキーワード 1270兆円 日本の公的債務残高	3
段取りで説得力を高める！ 通る融資稟議の作り方 売上回復に伴い 運転資金が必要になった過剰債務先	35
成果が上がる！ 住宅ローン営業の進め方 土地の実勢価格を 知りたいときの方法①	38
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 顧客預金の着服等を 未然に防ぐ方法（個人顧客編）	40
事例で確認 FP6分野別 お客様のお悩み解消アドバイス 生活必需品に関する 指標の見方（金融・商品）	42
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 担保不動産の不適合性	44
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 建設業C社の決算書	47
銀行員の強みを活かす！ 法人保険提案誌上セミナー 保証協会団信は 事業保障保険提案の 切り口として活用できる	50
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」 東海財務局	70

ニュースの深層 物価安定達成を目指す 日銀の金融政策の今後	72
全国のBiz発信！ 取引先の売上アップ好事例 Gaki-Biz アート活動のビジネス化を支援	74
ファイナンシャル・ボイス コロナ融資の利払い開始で 倒産企業の債権管理の責任は 担当者だけにあるだろうか	78
オピニオン ポストコロナにおける 飲食業支援では迅速かつ 複眼的な取組みが求められる	80

連載マンガ

気づきで築く！ リテール営業のアプローチ ライフイベントの変化に気づく	60
---	----

