

## 特集

# コロナ後の情勢をにらむ！ 地域性を踏まえた 観光地の宿泊業支援

## 地方でよくある課題と解決支援のポイント

コロナ以降求められる観光業支援とは～ 定量面にのみとられず地域固有の資源や特性を踏まえた発想を持とう	7
ヒアリングの前にここを見る！ 定性面・定量面から課題を推察しよう	10
マンガで分かる！ 想定課題をこのように投げかけて課題を深掘りしよう	16
よくある課題に応える！ 地方の宿泊業の悩みにはこんな提案をしよう	20
悩み①地方なので採用が難しい…	
悩み②地域にインバウンド需要が戻らない…	
悩み③コスト高騰を価格転嫁できない…	
悩み④新規事業が足かせになっている…	
悩み⑤改装したいけど返済負担が重い…	

## 特集関連レポート

伊予銀行が取り組む大洲市での観光まちづくり支援 複数の古民家を改修した分散型ホテルで地域を再生	30
--	----

## 取材企画

敏腕支店長の営業店マネジメント 高崎信用金庫浜川支店 近藤弘支店長	34
--------------------------------------	----

## 特別企画

特有の強みから知る！ 小規模事業者への売上向上支援のコツ	58
---------------------------------	----

## 連載

## 市場を読み解く！数字のキーワード

第4位 ドル建て名目GDPの 日本の順位(2023年)	3
-----------------------------------	---

## 銀行員のベーシックスキル

場面別挨拶の作法 異動者への挨拶	38
---------------------	----

## 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 キャッシュフロー～ABLや 事業承継特別保証制度で CFの課題を解決	40
--	----

営業活動で使える！銀行担当者が  
押さえておくべき経済指標の基礎のキソ

毎月勤労統計調査	42
----------	----

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 宿泊業②ニューツーリズム	44
---	----

DXで解決！ 業種別ソリューション提案メソッド 介護・福祉業E社の事例	47
---	----

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 顧客への質問票の内容	50
--	----

社長のやる気と知恵を引き出す コーチング術 振り返りへのフィードバック ～努力し続ける「強靭力」を引き出す	52
--	----

これで関係を深める！ 経営者に気付きを与える情報源活用術 自身の失敗談で共感を引き出す	54
---	----

銀行員も知っておきたい 巧妙化する特殊詐欺の手口 具体的な手口③ 架空料金請求詐欺／還付金詐欺	56
--	----

## ニュースの深層

金融庁から業務改善命令を受けた 損保ジャパンは信頼回復できるか	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

山口県信用保証協会の取組み 「対話と傾聴」「連携強化」で 課題解決	74
---	----

## ファイナンシャル・ボイス

「あきらめる」「開き直る」の 言葉を胸に年度末を乗り切ろう	78
----------------------------------	----

## オピニオン

窮境から抜け出すための 自主的廃業は経営戦略の一環である	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 本業支援を入口として 融資開拓に取り組もう	62
---	----

