近代セールス 2025年11月1日号 No.1477
2025 11.1

Contents

■特集

地域の医療機関との取引推進マニュアル

いま実践したい課題解決&融資提案の進め方

7 **地域の医療機関のニーズをつかみ融資提案につなげよう**

8 **まずは地域の医療機関を取り巻く経営環境を理解しよう**

12 **取引先の医療機関を訪問する前にチェックしておきたい資料やデータ**

14 **ケースで学ぶ医療機関への融資提案の進め方**
①予約や支払い方法 事務作業がいまだにアナログなAクリニック
②建物や設備が老朽化しているB医院
③地域の高齢化が進み介護を必要とする患者が多いC病院

20 **開業医の事業承継はこのように支援しよう**

24 **医療機関の収益を向上できる二つのソリューションを提案しよう**

26 **開業医個人との複合取引にも着目しよう**

■取材企画

28 **敏腕支店長の営業店マネジメント**
福岡ひびき信用金庫本城支店
木庭 昭彦支店長

■特別企画

58 **成果につながるテレアポの秘訣**

連載

■巻頭コラム

3 ここに注目!
マーケット・トレンド

■営業推進&金融業務

32 これからの業務を変える
金融ITの基礎知識

34 職場に「成果」と「成長」をもたらす!
ミドルマネジャーの行動学

36 最新の動向で学ぶ
金融犯罪の手口と防止対策

38 適正融資を実現!
運転資金の融資提案力を磨く

40 伴走支援がカギ!
取引先の経営改善支援ガイド

42 こんなお客様にはどう対応!?
新NISA活用提案術

44 **融資提案のための実態把握メソッド**

46 このフレーズから会話を広げる!
資金ニーズにつなげる経営者との対話ノウハウ

48 金利以外で勝負
住宅ローン提案のススメ

50 **親族内承継・親族外承継成功への導き**

52 まちづくりファンドを活用した
地方創生の取組み

54 将来の優良先を見いだす
創業支援の進め方

■レポート&提言

74 **ニュースの深層**

76 全国の金融機関から発信!
「業種別支援の着眼点」を活用した取組事例集

78 **ファイナンシャル・ボイス**

80 **オピニオン**

■連載マンガ

64 **No.1 マネーアドバイザーへの道**

表紙デザイン／松田陽
デザイン協力／株式会社アド・ティーエフ、株式会社明昌堂、井上亮、百瀬智恵（DeHAMA）、松田陽、与儀勝美
イラスト・マンガ／小野ひろき、木野本由美、丹下京子、山中こうじ、ロココ・クリエイティブ