

## 特集

# 仮説と検証がカギ！ 訪問先の実態把握術

## 本質的な課題にたどり着くためのヒアリング方法

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| 仮説と検証に基づく実態把握の流れを押さえよう            | 7  |
| 手軽に実践！<br>簡易型SWOT分析から仮説を組み立てよう    | 10 |
| よくある悩みを解決！<br>仮説を投げかける際の要点を押さえよう  | 16 |
| ①実態把握のヒアリングに関する悩みはこう解決しよう         |    |
| 悩み1 実態把握における経営者との接し方がよく分からない…     |    |
| 悩み2 ヒアリングの流れが事情聴取のようになってしまう…      |    |
| 悩み3 話をそらされたりはぐらかされたりしてヒアリングが進まない… |    |
| 悩み4 用意した仮説を投げかけても反応が鈍い…           |    |
| ②【マンガ】このように仮説を投げかけて実態を探ろう         |    |
| 不発からが本番！<br>仮説が違ふと言われたらこのように展開しよう | 24 |
| ①不採算事業を指摘したが認めないA社                |    |
| ②新事業の進捗が遅れていると見込んだが否定するB社         |    |
| ③人手不足からIT化が必要だと見込んだが否定するC社        |    |

## 取材企画

|  |    |
|--|----|
| 敏腕支店長の営業店マネジメント<br>高松信用金庫多度津支店 松山智博支店長 | 30 |
|--|----|

## 特別レポート

|  |    |
|--|----|
| ひろぎんエリアデザインが取り組む<br>公共遊休施設の再生事業<br>地域の課題解決を目指しテーマパークの再生を推進 | 58 |
|--|----|

## 連載

|  |    |
|--|----|
| ここに注目！マーケット・トレンド<br>実質賃金引上げの本質的な意味   | 3  |
| 取引先のサポートに不可欠！<br>中小企業の「脱炭素経営」入門ガイド<br>排出量削減計画の策定④<br>ロードマップ策定の考え方          | 34 |
| 監督指針改正を踏まえて！営業店担当者のための<br>事業性評価のススメ<br>事業性④事業計画により育てる事業性<br>～事例編           | 36 |
| 正しく理解して提案に活かす！<br>金融商品の基礎&実践知識<br>投資信託～劣後債                                 | 38 |
| ここからマスター！<br>事業承継提案のための着眼点<br>自社株評価の仕方                                     | 40 |
| 中小企業の業況変化を察知する<br>財務諸表の見方<br>旅館業（旅館）                                       | 42 |
| 現役飲食店経営者による<br>価格と集客の知恵袋<br>SNSは集客における万能ツールか                               | 45 |
| 金利ある世界で必須！<br>融資金利交渉のイロハ<br>融資金利交渉の心得①<br>～更新通知の前に足を運ぶ                     | 46 |
| こんなひと言から察知！<br>労働時間のトラブル防止アドバイス<br>労働時間や残業時間の<br>正しいカウント                   | 48 |
| 信頼関係を築く第一歩<br>社長の思いを引き出すトーク術<br>Max好感度につながるリアクション                          | 50 |
| 現場の課題を解消！FATF第5次審査に向けた<br>営業店でのマネロン対策<br>リスク評価書のPDCAに<br>基づく高度化④           | 52 |
| 相続預金の流出はこう防ぐ<br>相続預金の流出防止策②  | 54 |
| NGトークから学ぶ！<br>事業承継に悩む経営者のキモチ<br>経営者の健康に配慮した声かけ                             | 56 |
| ニュースの深層<br>過去最多の更新が確実な<br>飲食店経営事業者倒産の実態                                    | 74 |
| 全国の金融機関から発信！<br>「業種別支援の着眼点」を活用した取組事例集<br>七十七銀行～自身の経験や事例を交え<br>オリジナルの着眼点を作成 | 76 |
| ファイナンシャル・ボイス<br>先を見据えた支援のために<br>顧客との関係構築の<br>あり方を考え直すべきだ                   | 78 |
| オピニオン<br>社長の言語化を後押しして<br>円滑な承継の準備を<br>サポートしよう                              | 80 |
| 連載マンガ  |    |
| 新任FPさくらの<br>お客様に寄り添うリテール営業<br>相続対策としての保険提案                                 | 64 |

