

特集

伝わる融資稟議の作り方

論理的かつ説得力ある文章表現の基本

融資稟議の意義を正しく理解しよう！	6
内容と体裁に留意し論点を絞ることを意識しよう	9
〈図解〉申込受付から決裁まで融資稟議の基本手順を理解しよう	10
稟議作成に入る前に！取引先の実態を把握し整理しよう	12
要素別に学ぶ！効果的に伝わる融資稟議の記載術	16
事例で理解！このような案件の融資稟議はこう作成しよう	22
【特集関連企画】融資稟議でも使える！ 伝わる文章の専門家に聞く論理的な文章のイロハ	30

取材企画

煌めく！リテール営業の一等星

武蔵野銀行鶴ヶ島支店 大久保舞さん 32

特別企画

円安相場で押さえない

次につなげる！

ドル建て保険解約後のフォロー術 55

トップインタビュー

大東京信用組合・内田通郎理事長

金融・非金融の支援で危機をお客さまとともに乗り越える 62

金融界トピックス

名古屋と西三河で交流

碧海信用金庫 名古屋商工会議所と共同商談会を開催 65

特別レポート

拡大するfreeeの金融サービス 66

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード
7.59%
特別引出権 (SDR) に占める
日本円の割合 3

営業活動ベーシック編

融資にも経営支援にも役立つ！
財務分析の基礎&実践法
分析手法～
B/Sの運転資金構造② 36

住宅ローン推進で大切！
不動産業者との関係構築術
営業エリアに有望な不動産業者が
ない場合の対応 38

目指せ脱お願い営業！
無理なくできる目標達成への仕事術
目標の数値はどのように
配分すればよいか 40

銀行員が押さえておきたい
インボイスの基本&アドバイス
インボイス制度で複雑化する
買い手側の仕入税額控除 42

ソリューション提案編

取引先の課題を捉える！
中小企業のIT支援ノウハウ
リモートによる不公平感が課題の企業 44

営業店担当者も知っておきたい！
担保不動産の評価と対処法
ゴミ屋敷問題と違法な増改築 47

大相続時代に備える！
家族を巻き込む預かり資産アプローチ
相続資産を想定して
知っておくべき制度 50

オンライン連動でMBA知識を学ぶ！
取引先への経営支援スキルアップ講座
一定の顧客を優遇して
売上を増やしたい取引先～デシル分析で
抽出した売上上位顧客を優遇 52

業界トレンド編

ニュースの深層
①解禁が迫る「給与デジタル払い」
金融機関は顧客接点をどう保つか 84
②長野銀行が八十二銀行の子会社に
増える「1県1グループ体制」 86
③私的整理の新制度を法制化へ
全債権者の同意なしでも可能に 87

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
福井県信用保証協会の取組み——
支援機関が連携し
最適な改善案を選択 88

業界の常識は世間の非常識!?
銀行員・経営者のホンネ
・口を開けば
運用の話ばかり…
融資が仕事では? 92
・儲からないのに
ボリュームって
やる意味あるの? 93

ファイナンシャル・ボイス
本業を成長させるためにも
「副業」への認識を改めるべきだ 94

オピニオン
地域金融機関の持ち味で
中小企業の人事部を目指そう 96

連載マンガ

ツトムにお任せ
コロナ下の企業支援努力日記
業務の見える化で進める営業改革 70

