近代セールス

2024 **9.1** No.1449

特集

取引先の粉飾決算の見抜き方

財務と実態の整合性分析がカギ

| 財務分析の結果を実態と照らし合わせ 違和感や矛盾点を察知しよう |
|---|
| 【図解】粉飾傾向を早期察知するための着眼点 |
| 粉飾決算のよくある手口を理解しておこう |
| 7業種で解説! 業種別に財務分析の着眼点を押さえよう 14 ①製造業/②建設業/③卸売業/④小売業/⑤不動産業/⑥飲食業/⑦ソフトウェア業 |
| 粉飾した決算書はどっち? 数字の違和感から粉飾決算を見抜こう 18 |
| 取引先訪問時はここに着眼し 財務分析との整合性を見極めよう24 |
| 【マンガ】このような対応に注意し粉飾決算を見抜こう28 |
| 特別対談 巣鴨信用金庫理事長・二瓶克博× くにたちビジネスサポートセンター長・小出宗昭 いま事業者支援の取組みで何が求められるか |
| 取材企画 エース渉外の活動日誌 福島銀行郡山営業部 橋本大暉さん 32 |

| ■ ここに注目!マーケット・トレンド日米の金融政策の違いが為替相場に与える影響3 |
|--|
| ■ 取引先のサポートに不可欠! ■ 中小企業の「脱炭素経営」入門ガイド 排出量削減計画の策定① 現状分析 |
| ■ 監督指針改正を踏まえて!営業店担当者のための ■ 事業性評価のススメ 事業性③すでに秘められたる事業性… 38 |
| ■ 正しく理解して提案に活かす!■ 金融商品の基礎&実践知識生命保険~外貨建一時払終身保険 … 40 |
| ■ ここからマスター! ■ 事業承継提案のための着眼点 事業承継の課題の見える化 42 |
| 申小企業の業況変化を察知する財務諸表の見方ネット通販業44 |
| ■ DXで解決! ■ 業種別ソリューション提案メソッド 卸売業K社の事例 47 |
| 現場の課題を解消! FATF第5次審査に向けた 営業店でのマネロン対策 リスク評価書のPDCAに |
| 基づく高度化① |
| 足し算の支援〜経営者と 一蓮托生で非合理性に挑む 52 『「社長」とは何者なのか |
| ■ 「社長」とは刊名なのが ・企業再生のプロがみた経営者たち 課題に囲まれ 「寝たふり」をする経営者 |

■□□□スの深層

| 強烈な円安の継続により 訪日客数が上半期で過去最高に 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 熊本県信用保証協会の取組み 中小企業のサポーターとして 総力をあげて挑む 74 |
| ■ファイナンシャル・ボイス賃金アップと業務効率化の履行に真剣に取り組むべきだ 78 |
| ■ オピニオン生成AIで取引先の「名もなき作業」を撲滅せよ |
| 連載マンガ |
| 新任FPさくらの お客様に寄り添うリテール営業 |



個人向け国債のセールスポイント …… 62

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、井上亮、百瀬智恵(DeHAMA)、松田陽、与儀勝美 イラスト・マンガ/ありのみ、うのとおる、小野ひろき、木野本由美、こさかいずみ、階戸シナ、波木博信、山中こうじ